ملخص كتاب قواعد القوة/السطوة لروبرت جرين

- معلومات عامة حول الكتاب ..

(48) قاعدة سحرية جريئة ممزوجة بأفكار مجموعة من
المفكرين الكبار .. مكيافيللي ، صن تسو ، كارل فون كلو

المؤلف : روبرت جرين ، مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً ع قوائم نيويورك تايمز
التصنيف الموضوعي : فلسفة سياسية - إجتماعية
متوسط عدد صفحات الكتاب : 630 صفحة

- ملخص الكتاب ..

كيف تمسك بزمام القوة ، هنا محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني ف قواعد محددة تعلم الحاجة إلى التدبر والحصافة والحكمة والحنكة والحذر وفضيلة الحركة الخفية الذكية وقوة الإغواء القائمة علي الانضباط والدراية ..

إن الجهل بهذه القواعد يسبب لك من الخسائر ما يصيبك باليأس والتحسر والغضب، وأن معرفتك بها ستفتح لك الطريق لتصحيح مسارك واكتساب مكانتك في كل تعاملاتك القادمة.

هنا لا تنتظر من الكاتب أي توجهات أخلاقية لأنه يعرض القواعد كما ستراها في الواقع بحيادية وأحيانا بقسوة وإن عرضها بهذه الطريقة يفيدك كثيرا لأنك وإن لم تكن تستخدمها بطريقة تخالف أخلاقك ومبادئك فستعرف على الأقل كيف يمكن للأخرين أن يستخدموها ضدك.

لا أحد سيعيش بما يكفي ليتعلم هذه القواعد بنفسه، لذلك استخدم الكاتب اسلوب يشبه الواقع والتجارب وهو القصص، والهدف أن تحمي نفسك من مكائد الناس.

عليك أن تعلم أن لاشيء في السطوة يتطلب منك أن تكون دنيئا، بل إن البراعة تساعد التافه الحقير على إخفاء ضعفه ودنائته لأنها تقدم له الوسائل للتحايل حتى لا يكشف الواقع جوهره الحقيقي.

يقول ميكافيلي:" من يلتزم بالطيبة طوال الوقت يسحقه المد الهائل من الأشخاص غير الطيبون".

السطوة أشبه بالمرأة الفاتنة سيئة السمعة، يطلبها الجميع ويتبرأ منها الجميع.

إن اكتساب مهارات السطوة يمكنك من أن تكون ما تحب أن تكون ويكسبك تقدير واحترام أصدقائك وأحبائك.

التعامل مع المواقف بانفعال هو أكبر ما يعيق عن اكتساب السطوة.

عليك دائما أن تستخدم الطرق المراوغة وغير المباشرة للوصول للسلطة.

هذا كتاب عملي في فنون المراوغة والإستدراج.

القانون رقم (1)
لا تشرق أبدا أكثر من السيد:
مفاتيح السلطة:

لكل شخص مخاوفه، وعندما تعرض نفسك في العالم وتكشف عن مواهبك فإن من الطبيعي أن تثير كل أنواع السخط، والحسد وغيرها من مظاهر انعدام الأمن.
ويجب أن تتوقع ذلك، ولكنك لا تستطيع أن تقضي عمرك في القلق على مشاعر الآخرين الصغيرة.
أما بالنسبة لم هم فوقك فإن عليك أن تتبع منهجا مختلفا: فعندما يتعلق الأمر بالسلطة، فإن التفوق على السيد في الإشراق ربما كان أسوأ الغلطات على الإطلاق.
أولئك الذين يصلون إلى مراكز عليا في الحياة يريدون أن يشعروا بأنهم آمنون في مراكزهم ومناصبهم وأنهم متفوقون على جميع من حولهم في الذكاء، والحصافة والجاذبية. وإن من سوء الفهم القاتل - لكنه شائع- اعتقادك بأنك عند استعراض مواهبك والمباهاة بها تكسب عواطف السيد.

القانون رقم (2)
لا تضع ثقة أكثر من اللازم في الأصدقاء وتعلم كيف تستخدم الأعداء

قال فولتير ذات يوم: " اللهم احفظني من أصدقائي، أما أعدائي فأنا كفيل بهم".
الرجل الذي يعفى فجأة من الموت في المقصلة هو رجل مليء بالعرفان حقا.
وسيذهب إلى أقاصي الأرض من أجل الرجل الذي عفا عنه وهكذا ممكن أن ينقلب الأعداء السابقون إلى أخلص الأصدقاء الموثوق بهم.
قال الرئيس الأمريكي الراحل كالفن كولدج: " لا يوجد في العالم أكثر من الموهوبين الذين يفشلون".

قال لنكولن:" يمكنك أن تمحق عداء عدوك بأن تجعله صديقا".
لا تجعل وجود الأعداء يحبطك أو يحط من عزيمتك، فأداؤك مع وجود خصم أو اثنين تعرفهم جيدا يكون أفضل من التعامل مع أعداء حقيقين لا تعرف من أين يأتونك.
الحكيم يستفيد من أعدائه أكثر مما يستفيد الأحمق من أصدقائه.

القانون رقم (3)
أخف نواياك
استعن على تحقيق أهدافك بإخفاء مقاصدك

الحكمة: تكتم على مقاصد أفعالك لتربك وتحير من حولك وتمنعهم من الكيد أو الإستعداد لك، شجعهم على الخطأ في تفسير تحركاتك، اتركهم في الظلام حتى إذا أدركوا ما أنت مقدم عليه يكون الأوان قد فات على ايذائك أو تعطيلك.
الجزء الأول: ظلل الناس بعيدا عن مقاصدك الحقيقية بالتظاهر بأنك ترغب في شيء آخر.
الإغواء يعتمد على الإيحاء ويفسده التصريح والكلام المباشر.
لا تجعل أحدا يكتشف أنك تخادع، لكن اجعل أكبر مكرك هو في أن تخفي كل ما قد يكشف للآخرين مكرك.

معظم الناس كتب مفتوحة يفضون بما يشعرون به ويعبرون عن آرائهم في كل مناسبة ويظهرون دائما خططهم ونواياهم وهم يفعلون ذلك لأسباب عديدة:
1) لأن من السهل دائما أن تنساق للرغبة في الحديث عن مشاعرك ونواياك حول المستقبل، بينما الأصعب هو أن تراقب لسانك لتحكم ما تقول.
2) لأن الكثيرين يظنون أن صراحتهم وعفويتهم تكسبهم قلوب الآخرين وتظهر لهم طبائعهم الطيبة وهذا تظليل خطير لأن الصراحة تشبه سكينا ثلمة تدمي أكثر مما تقطع.
الصراحة تجرح الناس ومن الحكمة أن تسمع الناس ما يحبون سماعه وليس ما تظنه أو تستشعره من حقائق فجعة وقبيحة تؤذيهم.
الأهم من ذلك أن الصراحة والعفوية يجعلانك واضحا ومقروءا للآخرين ويستحيل بعدها أن تجني منهم الإحترام والهيبة وهما شرطان لا يمكن من دونهما لأي شخص أن يكتسب السطوة.
إن كنت ترغب بالسطوة تخلى عن الصراحة وتدرب على فن كتمان نواياك.
ممكن أن تتحدث كثيرا عن رغباتك وأهدافك - لكن ليست الحقيقية- حينها سوف تصطاد ثلاثة عصافير في حجر واحد:
1) سيراك الناس ودودا ومنفتحا وأهلا للثقة.
2) تخفي نوياك الحقيقية.
3) تجعل أعدائك يجهدون أنفسهم في مطاردة الأوهام.

تذكر أن أفضل الماكرين هم من يبذلون كل جهدهم لإخفاء خداعهم، فهم يزرعون الصدق في جانب ليحصدوا ما يريدون من عدم الصدق في جوانب أخرى، فالصدق مجرد سلاح إضافي في ترسانة مكرهم

الجزء الثاني: الخداع والمكر هما أهم استراتيجيات السطوة، لكن لكي تتقن الخداع عليك أن تستخدم ستائر الدخان التي تظلل الناس عن مقاصدك الحقيقية، ومن أبرع هذه الطرق، تعابير الوجه المحايدة والمألوفة والذي يطمن الآخرين ويستدرجهم إلى الفخ الذي أعددته لهم.

القانون رقم (4)
قل دائما أقل مما هو ضروري (اقتصد دائما في كلامك)

كثرة الكلام تضيع هيبتك وتظهرك أقل عزما، وحتى الكلام التافه سيبدو أكثر وقارا إن كان مقتضبا وغير محدد ومفتوحا على كل التفسيرات.
أصحاب السطوة يؤثرون في الناس ويرهبونهم بإيجاز كلامهم، وكلما تكلمت أكثر يزيد احتمال أن تقول شيئا تافها أو غبيا.

قال ليوناردو دافينشي ذات يوم:" عند اكتمال القمر يفتح المحار صدفته وعندها يسرع حيوان السرطان ويضع حجرا ليمنعها من الإنغلاق ثانية ويصبح المحار وجبة له. ذلك هو مصير كل من يفتح فمه أكثر من اللازم ويضع نفسه تحت رحمة المستمع".

قال الكاردنال دي ريتز: " من الأخطر على الوزير أن يتفوه بالحماقات من أن يرتكبها".

السطوة بالأساس لعبة مظاهر، وحين تقتصد في كلامك تظهر حتما أقوى من حقيقتك.
الصمت يجهد الآخرين، لأن الناس بطبيعتهم يميلون لتفسير وفهم من يتعاملون معه، وحين تقلل من كلامك لا يمكنهم الإختراق لمعرفة مقاصدك.
إجاباتك المقتضبة وصمتك يوترهم ويجعلهم في موقف الدفاع ويبدأون في طرح التفسيرات عنك.
الإقتصاد في الكلام ليس حكرا على السادة والملوك، بل انه يمنحك هالة من العمق والوقار في أي مجال من مجالات الحياة.
الإقتصاد في الكلام يمنح أفعالك وكلماتك جلالا وسطوة ويقلل من تعرضك لقول شيء يهدد مكانتك أو حتى حياتك.
هناك أوقات لا يكون من الحكمة فيها أن تصمت خاصة عند التعامل مع رؤسائك،

فالصمت قد يولد لديهم الشك والخوف منك

القانون رقم (5)
يتوقف الكثير على سمعتك - فحافظ عليها بحياتك.
(السمعة عماد السطوة: دافع عنها باستماتة)

السمعة وحدها يمكن أن ترهب وتنتصر، وسقوطها يعرضك للهجوم والضربات من كل جانب، حافظ على سمعتك وتنبه لأي هجمات تحاك ضدها واحبطها قبل أن تمسك، وتعلم أن تدمر خصومك بإحداث خروق في سمعتهم ثم اتركهم للجماهير ينصبون لهم المشانق.

قال فريدريك نيتشه:" جراح الضمير أسهل في الشفاء من جراح السمعة".
لا يفتح الناس قلوبهم تماما حتى لأصدقائهم المقربين، فتظل بعض خصالهم سرا لا يفشونه أبدا، لذلك نحب أن أن نتجاهل هذه الحقيقة وأن نبني حكمنا على الآخرين من مظاهرهم ومما يبدو منهم لأعيينا (كالملابس والإيماءات والكلمات والأفعال) فالمظهر هو ميزان الأحكام، فبمجرد ذلة أو عمل أخرق أو تغيير متهور في مظهرك قد يسبب لك الكوارث.
ذلك السبب الذي يجعل عليك أن تبذل كل جهدك لتصنع لنفسك سمعة ترضاها ثم تحافظ عليها. هذه السمعة سوف تحميك من لعبة الحكم بالمظاهر.
السمعة لها سطوة السحر: فلمسة وادة من عصاها الخارقة تضاعف قوتك وتبعد عنك حقد الحاقدين.
في البداية عليك أن تسعى لترسيخ سمعة تقوم على خصلة بارزة لديك كالكرم أو الأمانة أو الذكاء، وسوف تميزك هذه الخصلة وتجعل الناس يتحدثون عنك، ثم عليك أن تعمل على نشر هذه الخصلة بين أكبر عدد من الناس...ثم تأملها وهي تنتشر كالنار بين الهشيم.
السمعة القوية تزيد من سطوتك واقتدارك دون أن تبذل مزيدا من الجهد، وهي تضع حولك هالة تكسبك الإحترام والهيبة.
وكم يقال فإن سمعتك تسبقك دوما.
السمعة ثروه عليك أن تصنعها بعناية وتحافظ عليها وترد داما كل الهجمات عنها.

القانون رقم (6)
اكسب لفت الأنظار بكل ثمن

تقدر الأشياء بمظهرها ولا أحد يهتم بما لا يراه، لا تكن نكرة وسط الجموع حتى لا يتجاهلك الناس. أبرز نفسك واختلف عن الآخرين وألفت اليك الأنظار

بإظهار المكانة أو الحيوية أو الغموض حتى لا تضيع وسط الجموع المائعة والخجولة.

الجزء الأول: اجعل اسمك مرتبطا في أذهان الناس بالإثارة والفضائح:
اجذب الإنتباه بصنع صورة لنفسك لا تنسى أو حتى مثيرة للجدل، افتعل فضيحة أو افعل أي شيء آخر يجعلك تبدو اسطوريا ومختلفا عن الأشخاص العاديين.
لا تشغل بالك بطبيعة ما يجذب الناس لك لأن الشهرة مهما كان نوعها تجلب السطوة، وأفضل لك أن يشهر الناس بك ويهاجموك عن أن يتجاهلوك.
في بدايات طريقك إلى القمة عليك أن تبذل كل طاقتك لجذب الإنتباه، ولا يهمك نوعية ما يجذب لك الشهرة.
جذب الإنتباه سواء ايجابا أو سلبا هو سر نجاح بعض الأفراد.
التألق على كل من هو حولك هو مهارة لا يولد أحد وهو يتقنها، لذا عليك أن تتعلم كيف تضمن جلب الإنتباه إليك (كما يجذب المغناطيس الحديد).
في بداية مسارك المهني عليك أن تربط سمعتك واسمك بخصلة أو مظهر يميزك عن الآخرين. قد يكون هذا المظهر أسلوبا مميزا في اللبس أو ملمح في الشخصية يعجب الناس ويجعلهم يتحدثون عنك.
بمجرد أن يترسخ هذا التصور يصبح لك مكان في سماء الشهرة تصنع فيه نجوميتك.
يحتاج المجتمع إلى رموز تتجاوز قصر الحياة، إلى أشخاص يبرزون فوق المعتاد وفوق الشائع، لذلك لا تخشى من خصالك التي تفرقك عن الآخرين وتجذب اليك الإنتباه، فالأفضل لك أن تشوه سمعتك عن أن يتجاهلك الناس.
كل المهن تحكمها هذه القاعدة، فكل مهنة تحتاج إلى مسحة من الإستعراض.
كن متألقا وظاهرا للجميع...فمن لا يحظى بالظهور كأنما لم يولد قط.

الجزء الثاني:
اصطنع لنفسك هالة من الغموض والرهبة.

في عالم أصبح فيه كل شيء مبتذلا وعاديا تبقى للأشياء المبهمة جاذبيتها.
لا تجعل أبدا من السهل معرفة ما تفعل أو ما تنوي أن تفعل، ولا تظهر كل أوراق اللعب في يديك. فالغموض يضفي على حضورك جلالا ويدفع الآخرين للتخمين- فالكل سيراقبك ليعرف خطوتك التالية. استخدم الغموض للأخذ بألباب الناس وغوايتهم أو حتى ترهيبهم.
معظم الناس تسهل قرائتهم كالكتاب المفتوح فهم لا يتحكمون بكلماتهم أو صورتهم ولا يصعب توقع تصرفاتهم.
يعرف الفنانون والمختالون العلاقة بين الغموض وجذب الإنتباه.
إن كان وضعك الإجتماعي يمنعك من أن تظهر غامضا تماما، فاحرص على الأقل ألا تبدو مقروءا تماما، فمن آن لآخر عليك أن تخالف ما يتوقعه الناس منك.
إن وجدت نفسك محاصرا ويائسا في الدفاع عن نفسك عليك أن تجرب شيئا بسيطا: قم بتصرف يصعب تفسيره أوفهمه، تخير تصرفا بسيطا لكن نفذه بطريقة تبلبل خصمك،

طريقة تسمح بالعديد من التفسيرات الممكنة وتخفي نواياك الحقيقية.
الحجاب يغطي الراقصة، ما يظهره يثير وما يخفيه يولد الشغف (ذلك هو جوهر الغموض)
إن لم تبح نفسك للآخرين، فإنهم سيسعون لأن يفهموك....أضف لمسة من الغموض على كل شيء، فهذا الغموض هو الذي هو الذي سيضفي عليك المهابة.
وحين تفسر شيئا لا تكن واضحا تماما...بهذه الطريقة تقلد الحكمة الإلهية التي تجعل الناس يتساؤلون ويتفكرون فيما سوف تأتي به الأقدار
هناك أوقات لايصح فيها جذب الإنتباه إليك حيث يكون عليك أن تتجنب الشهرة والفضائح، فلا يجب أن تهدد شهرتك أو تتحدى شهرة من هم أعلى منك إن كانو راسخين في مواقعهم، فلن يظهرك ذلك دنيئا فحسب بل تافها أيضا.
ولا تظهر أبدا جشعا للفت الأنظار لأن ذلك يظهرك مهزوزا ويبعد عنك السطوة، ولتعلم أن هناك أوقات يكون فيها الأصلح لك أن تبتعد عن مركز الإنتباه. فحين تكون في حضرة ملك أو ملكة أو من في قدرهما انحني وانسحب إلى الظلال ولا تنافسهم أبدا.

القانون رقم (7)
اجعل اللآخرين يقومون بالعمل بدلا عنك، ولكن احصل على الفضل دائما
(استفد من جهود الآخرين، لكن احتفظ لنفسك بالتقدير)

الحكمة: استخدم حكمة ومعرفة الآخرين وسعيهم لتقصي الحقائق لتحقيق مآربك، فذلك لن يوفر وقتك وجهدك الثمينين فحسب ولكن سيضفي عليك هالة اعجازية من الكفائة والسرعة، وسرعان ما يتم نسيان من ساعدوك وتبقى أنت وحدك في الذاكرة. لا تفعل بنفسك ما يمكن أن يفعله لك الآخرون.
يتوهم الكثيرون أن العلماء لأنهم يتعاملون مع الحقائق بعيدون عن المنافسات الشخصية الحقيرة التي تنغص حياة بقية سكان العالم.
تكريمك على أي اختراع مهم بل أهم من الإختراع نفسه.
عليك أن تؤمن العرفان لنفسك وتمنع الآخرين من انتحال ثمرة جهدك الشاق، ولتحقيق ذلك عليك أن تتكتم على ابتكارك إلى أن تتأكد من خلو السماء من الطيور الجارحة.
تعلم أن تستفيد من أعمال الآخرين لتطوير مشاريعك فالوقت ثمين والحياة قصيرة. إن حاولت أن تفعل كل شيء بنفسك فسوف تنهك طاقتك ولا تستطيع أن تواصل حتى النهاية. الأفضل لك أن تحتفظ بقواك وتقتنص جهود الآخرين وتعمل على أن تنسبها لنفسك.
النسر من بين كل المخلوقات الغابة يحصل على ما يريده بسهولة، بالإستيلاء على الفرائس التي عجزت عن أن تنجو بأنفسها والتي شقى الآخرون لإقتناصها.
انتبه من النسور التي تحوم حولك حتى لا تخطف ما جاهدت لتحقيقه.

القانون رقم (8)
استدرج الآخرين لفعل ما تريد:

حين تجعل الآخرين يفعلون ما تريد تكون لك السيطرة عليهم، والأفضل أ، تغري خصومك ليأتوا اليك متخلين عن خططهم الخاصة. استدرجهم اليك بالمكاسب لتكون أوراق اللعبة في يدك ثم هاجمهم وافرض عليهم شروطك.
قال بسمارك يوما:" حين أضع الطعم لصيد الغزلان لا أطلق السهم على أول ضبي يأتي ليتشممه، بل انتظر إلى أن يأتي القطيع بكامله.
هناك مشهد تكرر كثيرا في التاريخ: يقوم قائد عنيف بتحركات جريئة تكسبه سطوة هائلة، لكن تدريجيا تصل سطوته لذروتها وبعدها بسرعة ينقلب كل شيء ضده.
في عالم السطوة عليك أن تسأل نفسك لماذا لا تتحكم بالأمور رغم حماسك لحل المشكلات وهزيمة الخصوم: الإجابة بسيطة وهي عليك أن تغير فكرتك الخاطئة عن السطوة، لأنك غالبا ما تظن أن الشدة والحزم يؤديان إلى الحسم والفاعلية.
والحقيقة أن أنجح الأفعال هي ضبط النفس والتنائي بنفسك واستدراج خصومك وملاقبتهم وهم يدخلون الفخاخ التي أعددتها لهم، لأن سعيك يجب أن يستهدف السطوة الدائمة والمستمرة وليس النصر الخاطف.
وهناك أمران ضروريان لتحتل هذا الموقف:
1) أن تسيطر على انفعالاتك ولا تستسلم أبدا للغضب.
2) أن تتلاعب بميل الناس الطبيعي للإستجابة بغضب حين تستفزهم أو تضللهم بالطعم المناسب.
إن استطعت أن تجعل الآخرين يحفرون قبورهم بأنفسهم فلماذا تحفرها لهم؟
الصورة: فخ العسل للدببة.

القانون رقم (9)
انتصر بأفعالك وليس بكلامك:

الإنتصارات اللحظية التي تظن أنك أحرزتها بالجدل هي في الحقيقة انتصارات سفيهة: فالإمتعاض والضغينة التي تتركها تفوق في قوتها وبقائها أي تغيرات لحظية في آراء الآخرين. القوة الأكبر تأتي من اتفاق الآخرين معك من خلال أفعالك دون أن تتفوه بكلمة. اعرض ولا تشرح.

في عالم السطوة عليك أن تتعلم التأثير طويل الأمد لأفعالك على الآخرين.
الكلمات لها قدرة ماكرة على جعل الناس يفسرونها حسب أهوائهم ونقاط ضعفهم.
حتى أفضل البراهين لا تكون مؤقرة لأننا جميعا لا نثق بالطبيعة المراوغة للكلمات.

حتى لو اتفقنا مع شخص في رأيه فإننا نعود بعدها بأيام لآرائنا القديمة ليس لشيء إلا أننا اعتدنا عليها.
الصورة: المجادلون كالمنشار يتحركون صعودا وهبوطا دون أن يصلوا لأي مكان، تخل عن المنشار وبين للآخرين ما تريد دون جدال أو صخب.
قال بنيامنين دزرائيلي:" لاتجادل، في المجتمع ليس هناك مكان للمناقشة بل لإظهار النتائج فحسب".

القانون رقم (10)
إحذر من البائسين، حتى لا تنتقل اليك عدواهم

الحكمة: بؤس الآخرين قد يقتلك - فالمشاعر معدية كالمرض
قد تظن أنهم غرقى وأنك تساعدهم بينما أنت بذلك لا تفعل سوى أنك تدفع بنفسك للكارثة.
سيجلبون العسر لأنفسهم ولك أيضا. دعك منهم وخالط السعداء والمحظوظين حتى ينتقل اليك حظهم.
نمط الشخصية المعدية لا يقتصر على النساء، فهو سمة لا ترتبط بالجنس بل تنشأ عن وحدة واضطراب عميقين في مشاعر الشخص وأهوائه وتتسربان إلى تصرفاته وعلاقاته للشخص فتجلبان عليه الكوارث وتدفعانه للدمار والفوضى.
حين ترى أن أحد المقربين منك لديه هذه السمات لاتجادله ولا تحاول أن تهديه وتصلحه ولا تقدمه إلى معارفك وأصدقائك، بل فقط ابتعد حتى تحمي نفسك من عواقب صحبته.
إن الناس معرضون للغاية للتأثر بمزاج وأهواء وحتى طرق تفكير خلانهم الذين يقضون معهم أوقاتا طويلة.
هؤلاء التعساء والمتقلبون الذين لا أمل في شفائهم تكون لديهم قدرة كبيرة على نقل عدواهم إلى الآخرين لأن طباعهم وانفعالاتهم تكون غاية في الحدة والتأثير، وغالبا ما يظهرون أنفسهم ضحايا بحيث يصعب في البداية أن ترى بؤسهم من صنع أيديهم. وقبل أن تعرف الطبيعة الحقيقة لمشاكلهم تكون قد أصبت بعدواهم.
وعليك ألا تستهن أبدا بمخاطر العدوى.
تعرف على المحظوظين لتصاحبهم وعلى البائسين لتبتعد عنهم.
لا تفتح بابك للبؤس مهما كان صغيرا لأنك إذا فعلت لن يظل وحده بل سيجر معه المزيد والمزيد من الكوارث فلا تدع شقاء الآخرين يقتلك.

القانون رقم (11)
تعلم أن تبقي الناس معتمدين عليك

الحكمة: لكي تحافظ على حريتك واستقلالك بين الناس عليك أن تجعلهم محتاجين اليك ومعتمدين عليك لتحقيق سعادتهم وازدهارهم، ولا تعلّمهم أبدا كيف يستغنوا عنك.

غاية السطوة هي أن تجعل الناس يفعلون ما تريد، وحين تستطيع أن تحقق ذلك دون أن تؤذيهم بل تجعلهم طوعا يمنحونك ما تريده منهم ستكون سطوتك فوق المساس.
وأفضل دليل على ذلك هو أن تتأكد من اعتكادهم عليك، وبحيث يضعف وتتعطل أعماله من دونك وأن تدمج نفسك في صلب أعماله بحيث يؤدي تخلصه منك إلى مصاعب قصوى أو على الأقل إلى اهدار وقت ثمين في تدريب من يحل محلك.
لا تخطئ مثل الكثيرين الذين يعتقدون أن الشكل الأمثل للسطوة هو الإستغناء عن الناس، فالسطوة علاقة بين البشر، وسوف تظل بحاجة إلى حلفاء أو أتباع أو حتى أولياء ضعاف يصبحون واجهة لك.
اجعل الآخرون يعتمدون عليك بحيث يصبح التخلص منك يعني لهم الكارثة أ، حتى الموت فلا يستطيع وليك أن يتخيل مصيره بدونك. هناك عدة طرق أفضلها أن تمتلك موهبة أو مهارة خلاقة لا يمتلكها غيرك.
اقتباس من معلم: احتفظ باعتماد الناس عليك فسوف تجنى من اعتمادهم عليك أكثر مما تجنيه من لطفهم معك. من يروي عطشه يدير ظهره فورا للنبع لأنه يكتفي منه. وحين يزول اعتماد الناس عليك ينتهي تلطفهم وأدبهم معك وبعدها يزول احترامهم لك.

القانون رقم (12)
ادفع باللتي هي أحسن:

اكسب ولاء من يهمك، أو ارفع عنك عداءه بالسخاء والصدق
الحكمة: قيامك بفعل واحد ينم عن الطيبة والإخلاص يكفّر عنك لدى الآخرين ويلهيهم عن العشرات من أفعالك الغادرة، والإظهار الصادق للتلطف والكرم يفتح قلوب حتى أكثر الناس ارتيابا. وبمجرد أن ينفتح لك قلب من يهمك يمكنك أن تحركه وتتلاعب به كما تشاء. والهدية التي تقدما في الوقت المناسب تعمل كالحصان الذي مكن الإغريق من فتح طروادة.
الإلهاء هو جوهر الخدع والمكائد لأنه يشتت أذهان الناس ويوفر لك الوقت والحيز لفعل شيء دون أن يلاحظوا. ويعد التصرف بعطف أو صدق أو سخاء من أقوى أنواع الإلهاء لأنها تقضي على ارتياب الآخرين فيك وتجعلهم كالأطفال يفرحون بأي تلميح ودود.
كان الصينيون القدماء يسموت ذلك "أعط حتى تأخذ". فعطائك يجعل الشخص لا يلاحظ ما تأخذه، وتلك حيلة لها استخدامات عملية لا تحصى.

يكون تأثير الصدق أكبر ما يمكن حين تستخدمه في أول مرة تلتقي فيها بشخص، لأننا جميعا أسرى العادة، وانطباعاتنا الأولى تدوم طويلا فإن آمن شخص بأنك صادق ف بداية تعارفكما سيصعب عليه بعد ذلك أن يغير رأيه، وهذا يمنحك حيزا كبيرا للمناورة.
الصدق هو أفضل الطرق لنزع دفاعات الحذرين ولكنه ليس الطريقة الوحيدة، فأي تصرف نبيل أو فعل ينم عن الإيثار يفي بالغرض. وهناك أيضا الهدايا فمن النادر أن يرفض الناس الهدايا حتى من ألد أعدائهم، فالهديا تداعب روح الطفولة فينا وتجعلنا نتصرف كأطفال.
يجب أن يكون التعاطف الماكر أيضا سلاحا في جعبة مكائدك.
الصورة: حصان طروادة (إنه المكيدة مخبأة في هدية لن يستطيع خصمك أن يقاومها، ستفتح لك الأسوار وحين تدخل يمكنك أن تفعل كل ما تشاء.

القانون رقم (13)
لا تناشد في الناس العطف أو رد الجميل، استدرجهم بمصالحهم

الحكمة: إن احتجت من احد المساعدة لا تذكره بما قدمت له من هبات أو مساعدات لأن ذلك سيجعله يختلق الأعذار للتهرب منك، أظهر له شيئا يعود عليه بالفائدة من تحقيق طلبك ومن تعاونه معك، وركز كلامك على هذه الفوائد. إن أقنعته ستجده يلبي مطالبك بحماس.
مفاتيح للسطوة:
في سعيك للسطوة ستجد نفسك مرارا تطلب العون ممن هم أعلى منك سلطة ومقدرة. وهناك فن لطلب العون يعتمد بالأساس على فهمك لطبيعة الشخص الذي تتعامل معه، وألا تخلط بين ما تريده أنت وما يريده هو.
معظم الناس يخلطون في هذا لأن رغباتهم واحتياجاتهم تشوش عليهم تفكيرهم وتجعلهم يظنون بأن من يتوجهون اليه بالطلب لا يضع اعتبار لمصلحته الشخصية في المساعدة التي يقدمها لهم وكأن احتياجاتهم تهمه لكن الواقع أن ذلك قد لا يعنيه في شيء.
ونجد أحيانا من يترجى تحقيق مطالبه بإسم المبادئ والقيم السامية كالمحبة والعرفان بالجميل وبذلك يقحم القضايا الإنسانية الكبرى في الشؤون التي تحكمها الوقائع اليومية البسيطة. ما لا يعرفه هؤلاء هو أن الناس جميعا حتى اكثرهم سطوة تحكمهم احتياجاتهم الخاصة وإن لم تخاطب فيهم مصالحهم فلن يروا في انصاتهم لك إلا إزعاجا أو على الأقل مضيعة للوقت.
المصلحة هي الرافعة التي تحرك بها الناس، وإن بينت لهم بوضوح أن لديك الوسيلة التي تحقق لهم ما يتمنونه أو ما يسعون اليه فلن يرفضوا أن يقدموا لك كل ما تريد من مساعدات.
في كل خطوة في طريقك إلى السطوة عليك أن تدرب نفسك على فهم عقلية من تتعامل

معهم ومعرفة احتياجاتهم ومصالحهم وأن تتخلص من غطاء مشاعرك وأهواءك الذي يحجب عنك الحقيقة.
الصورة: حبل العرفان والتراحم هو حبل واه ضعيف ينقطع من أول صدمة. أما حبل المصالح فمفتول من خيوط كثيرة لا ينقطع بسهولة وسوف ينجيك ويخدمك لسنوات طويلة.

القانون رقم (14)
تودد كصديق لتراقب كجاسوس

من الأمور المصيرية أن تكتشف أسرار منافسيك، وعليك أن تخصص لهم جواسيس يأتونك بأخبارهم حتى تكون لك الأسبقية عليهم. والأفضل أن تتجسس أنت لنفسك.
في المناسبات الإجتماعية تصرف كمحقق سري واطرح الأسئلة بطرق لبقة وخفية حتى يكشف لك الناس عن نواياهم ونقاط ضعفهم. انتهز كل فرصة لتكتشف أسرار من حولك.

يقول كوتيليا:" الحاكم يرى بجواسيسه، والأبقار ترى بأنوفها، ورجال الدين يرون بالنصوص المقدسةوبقية الناس يرون بأعينهم".
مفاتيح السطوة:
في عالم السطوة يكون هدفك أن تتحكم بما قد يأتي به المستقبل.
جزء من المشكلة أن الناس لا يبوحون بما في فكرهم ومشاعرهم وخططهم للمستقبل.
والنتيجة أنك لا تتنبأ بتحركاتهم وتتصرف دائما مغمض العينين.
والذكاء هو أن تجد وسيلة لسبر أغوارهم للتعرف على أسرارهم ونواياهم الخبيئة دون أن يلاحظوا أنك تتجسس عليهم.
هذا ليس صعبا كما تتخيل، فبإظهار التودد تستطيع جمع المعلومات سرا عن الأصدقاء.
الطريقة الأكثر شيوعا للتجسس تكون باستخدام آخرين، لكنها خطرة فقد يكتشفون سر تجسسك وينقلبون ضدك. فالطريقة المثلى أن تصبح أنت جاسوسا لنفسك.
باستدراجك للناس للقيام بأفعال معينة يمكنك أن تعرف الكثير عن اخلاصهم وأمانتهم وباقي خصالهم، وهذه أحسن طريقة لتوقع تصرفاتهم في المستقبل.
الصورة: التجسس عين ثالثة.
عليك الآن أن تعرف أن ما يجعل الحاكم أو القائد الحكيم يقهر العدو كلما قابله هي قدرتهم على التبصر بأحوال العدو، وهذا التبصر لا يأتي باستدعاء الأرواح أو الوحي الإلهي وإنما يستمد من أشخاص يعرفون أحوال العدو جيدا (أي الجواسيس).

القانون رقم (15)

اسحق عدوك سحقا كليا

لقد عرف كل القادة العظام منذ موسى (عليه السلام) أن العدو المرهوب يجب سحقه بصورة كاملة، فإذا تركت جمرة واحدة مشتعلة مهما كان احتراقها داكنا خافتا، فإن نارا ستندلع منها آخر الأمر. فالعدو سوف يتعافى وسيبحث عن الإنتقام. فاسحقه لا جسديا فحسب بل في الروح كذلك.
بعد ان ساق المؤلف قصة الحرب الصينية والإنتقام من العدو شر انتقام بمحوهم عن بكرة أبيهم قال: هذا هو مصيرنا جميعا إن تعاطفنا مع أعدائنا وأخذتنا بهم شفقة أو أمل في التصالح معهم، وإن جعلنا ذلك نتردد في التخلص منهم، فلن يؤدي ذلك إلا إلى تقوية خوفهم منهم منا وكرههم لنا.
حين نتساهل مع أعداء هزمناهم مأهنا عزتهم نكون كمن يربي ثعابين الكراهية التي تقوى يوما لتقتله.
قال كوتيليا:" من يريد الإنجاز عليه أن يتخلى عن الرحمة".
أعداءك يتمنون لك الشر، وليس هناك شيء أحب اليهم من التخلص منك، وإن حاربتهم ثم توقفت في منتصف أو حتى ثلاثة أرباع الطريق بسبب الرحمة أو حتى في الرغبة في التصالح معهم تكون قد شددت من عزمهم ومن شعورهم بالمرارة ضدك، فيعودون للإنتقام منك في يوم ما.
الصورة: الثعبان الذي تطأه بقدمك ولا يموت يعود اليك ويلدغك بسم مضاعف.

القانون رقم (16)
اتقن فن الغياب لتزيد تقديرك ومكانتك

الحكمة: السلعة التي تروج بين الناس يقل سعرها، وكلما زاد حضورك وكلامك تبتذل مكانتك وتقل هيبتك. بمجرد أن يتكون لدى جماعة رأي حسن عنك يكون عليك الإنسحاب حتى يزيد حديثهم عنك وإعجابهم بك. عليك أن تتعلم متى تغيب حتى ترتفع قيمتك بندرة حضورك.
في بداية أي علاقة تحتاج لأن تؤكد الإحساس بحضورك لدى الطرف الآخر وإن أبعدت نفسك عن الأنظار في هذه المرحلة المبكرة يكون من السهل نسيانك، لكن بمجرد أن تتحرك مشاعر من تود وتتبلور مشاعرها نحوك ومشاعرك نحوها، وعدم ابداء أسباب للغياب يكون أقوى تأثيرا، فحين تغيب يتسائل المحب إن كان قد أخطأ وفي البعد تتدفق خيالاته وتفيض، ولا تؤدي إثارة الخيال إلا إلى اشعال جذوة المشاعر.
الممنوع والنادر يجذب واحترامنا وتقديرنا له، وما يثقل علينا بحضوره المقيم يثقل علينا ويجعلنا نزهده ونحتقره.
(الغياب يطفئ المشاعر البسيطة ويؤجج المشاعر الكبرى، تماما كما تطفئ الريح الشمعة ويقوى هبوبها النار).
(سأل رجل حكيما: لماذا لا تأتي لزيارتي كثيرا؟، فقال الحكيم: لأن سؤالك

لماذا لا آتيك كثيرا أحب إلى من قولك، ما الذي أتي بك إلى مرة أخرى؟)
مفاتيح السطوة:
كل شيء في العالم يعتمد على الحضور والغياب، فالحضور القوي يجلب اليك الإنتباه والسطوة - فتبرز أكثر من المحيطين بك، لكن تأتي حتما لحظة يؤدي فيها حضورك إلى أثر عكسي، ويؤدي المزيد من ظهورك وكلامك إلى تقليل مكانتك، وتصبح شيئا معتادا.
أحد الجوانب اليومية المعاشة لهذه القاعدة والتي تبرز مصداقيتها هي قاعدة الندرة في عالم الإقتصاد والأسواق، فحين تسحب سلعة معينة في السوق تزداد قيمتها. استفد من قاعدة الندرة في مهاراتك، واجعل ما تقدمه للعالم نادرا صعب المنال وسوف يرفع ذلك من قيمة ما تقدمه ومن قيمتك.
الصورة: الشمس نقدر قيمتها فقط حين تغيب وكلما طالت أيام المطر يزداد اشتياقنا للشمس. لكن في فصل الصيف تصبح الشمس دائمة الحضور ومزعجة. علم نفسك أن تتوارى وتجعل الناس يشتاقون لعودتك.
استخدم الغياب لتجني الإحترام والتقدير، فالحضور يطفئ الشهرة والغياب يذكيها. والرجل الذي يعتبره الناس أسدا في غيابه يرونه تافها ومبتذلا إن تكرر حضوره. وتفقد المواهب قيمتها حين يعتادها الناس لأنهم سيرون شخصية المبدع الجافة والعادية وليس ابداعاته الشهية وحتى العبقريات الخارقة تستفيد من الإبتعاد ومن حنين الناس إليها لأن ذلك يضيف روعة أخرى إلى روعتها.

القانون رقم (17)
ارهب الآخرين بالمفاجئة وكسر التوقع

الحكمة: الناس تحكمهم العادة ويحبون أن يألفوا أفعال من حولهم لأن ذلك يعطيهم الإحساس بالسيطرة والتحكم. بلبلهم وشوش عنهم نواياك بتصرفات مباغته وغير مفهومة، لأن ذلك سوف يجهدهم في تفسير تحركاتك ويبث فيهم الخوف والرهبة.
مفاتيح السطوة: لا شيء يرهب الناس أكثر من الأمور المباغتة وغير المتوقعة وهذا ما يجعلنا نفزع من الزلازل والاعاصير لأننا لا نعلم متى تعصف بنا، وإن ضربنا احدها نضل نتوقع في فزع حدوث أخرى، ويؤثر فينا السلوك الإنساني غير المتوقع بنفس الطريقة لكن بدرجة أقل.
الحيوانات تتصرف بطريقة ثابتة لذلك يسهل علينا توقع تصرفاتها واصطيادها.
الإنسان هوالكائن الوحيد القادر على أن يغير أنساق سلوكه ويحسنها بارادته.
عليك أن تعلم ان أهل السطوة يبثون الرهبة فيمن حولهم بتعمد استفزازهم وتوتيرهم حتى تبقى المبادرة في أيديهم.
عليك أن تضرب أحيانا دون إنذار أو مقدمات لتجعل الآخرين يرتجفون.
مخالفة التوقعات غالبا ما يكون تكتيكا أساسيا لدى السادة وألي الأمر.
قال بابلو بيكاسو:" أفضل الحسابات هي ألا تحسب، فبعد أن تحقق مستوى معين من

الشهرة والتقدير يتوقع الناس أن كل ما تفعله مخطط وينم عن الذكاء، وحينها يصبح من الغباء أن تخطط لخطواتك مقدما بدقة مفرطة والأفضل لك أن تتصرف بوحي اللحظة".

مخالفة التوقعات لا يشكل فقط سلاح ترهيب: فتعقيد نسق تصرفاتك يجذب انتباه الآخرين اليك واهتمامهم بك، ويجعلهم يتحدثون عنك، وينسبون إلى تصرفاتك دوافع وتفسيرات لا تمت بصلة للحقيقة، لكن ذلك يبقيك دائما في أذهانهم.

الخلاصة: كلما بدوت اعتباطيا في تصرفاتك يزداد ما تجنيه من احترام وتقدير، فالخانعون وحدهم هم من يتصرفون حسب توقعات الآخرين.

الصورة: الإعصار ...ريح لا يمكن توقعها تحدث تغييرات مفاجئة في الضغط والإتجاه والسرعة، ولا توجد دفاعات توقفها، ولذلك تثير الأعاصير فينا الفزع والإرتباك.

القانون رقم (18)

لا تبن قلاعا لحماية نفسك، فالعزلة خطرة

الحكمة: العالم مكان خطر ملئ بالأعداء وعلى الجميع ان يحمي نفسه. وقد تظن أن التحصين يؤمنك، لكن العزلة تضيف إلى المخاطر أكثر مما تحمي منها، فهي تصعب عليك الحصول على المعلومات الثمينة وتبرزك كهدف سهل للهجوم. الأفضل ان تتجول بين الناس وتختلط بهم وتصنع من بينهم حلفاء. فالجموع هي الدرع الحقيقي الذي تحتمي به من الأعداء.

العزلة تضر العقل ولا تفيد الفضيلة...ولتعرف أن الشخص المنعزل يكون دائما من المترفين وغالبا من المتطيرين وأحيانا مجنونا.

برهن ميكافيللي أن من المنظور العسكري البحت يكون بناء الحصون والإحتماء بها خطأ استراتيجي دائما، فهي تقيد قدرات من يبنيها وتكون هدفا سهلا لعدوه. تبنيها لكي تحميك لكنها تقطع عنك المساعدات وتحد من مرونتك.

بلغة الإستراتيجية لا توفر الحصون أي حماية وتخلق من المشكلات أكثر مما تحل.

البشر كائنات اجتماعية بطبيعتهم ولذلك تعتمد السطوة على التعاملات والإختلاط الإجتماعي، ولكي تكسب السطوة عليك أن تضع نفسك في مركز الأحداث.

يخطئ معظم الناس حين تهددهم الأخطار ويلجأون للإنعزال والإنغلاق على معارفهم المقربين كحصن أو ملاذ يشعرهم بالأمان.

في اوقات الريبة والخطر عليك ان تقاوم هذه الرغبة نحو الإنطواء للداخل، وأن تكون أكثر انفتاحا للآخرين.

القانون رقم (19)

اعرف مع من تتعامل ، حتى لا تصيب أحدا بجهالة

العالم مليء بأنواع مختلفة من البشر ولا تظن أن الجميع سيردون على استراتيجياتك بنفس الطريقة. هناك أشخاص إن خدعتهم أو تلاعبت بهم سوف يقضون ما تبقى من جياتهم يسعون للإنتقام منك فهم ذئاب في جلود حملان. أحسن اختيار فرائسك وخصومك حتى لا تضع يدك في حجر ثعبان.
تصنيف تمهيدي:
في طريقك نحو السطوة يتقابل أنماط كثيرة من الخصوم، وعليك أن تفرق بين الذئاب والحملان / الثعالب والأرانب / الصقور والنسور.
إن تعاملت عشوائيا فستقضي ما تبقى من حياتك في حسرة دائمة.
فيما يلي ذكر لأخطر خمسة أنماط ممن قد تستدرجهم في غابات السطوة:
1) المتغطرس أو المتكبر:
على عكس ما قد يظهر لك في بداية التعامل مع هذا الشخص فإنه يصبح شديد الخطورة إن رأى شيئا يجرح كبرياءه الحساس، فما قد يظنه استهزاء به يرد عليه بعنف شديد.
من أنك قد تسأل نفسك (أنا لم أقصد إلا كذا وكذا، ولقد كنا نتمازح...) لا يهم كل ما قد تقوله فليس هناك منطق في ردود فعل هذا الشخص ، فلا تضيع وقتك في التفسيرات.
في أي وقت إن رأيت لدى من تتعامل معه مبالغة في الحساسية والكبرياء ابتعد عنه، ومهما كنت ترجو منه فإنه لا يستحق المخاطرة.
2) الخائر دائما:
هذا النمط من الناس قريب من المتكبر لكنه أقل اظهارا للعنف ويصعب أن تتعرف عليه بسرعة. هذا النوع تكون شخصيته هشة ولا يثق في ذاته وإن أحس أن أحدا يخدعه يلتهب احساسه بالتجريح ويبدأ بمهاجمتك بضربات خفية تقوى تدريجيا قبل أن تلاحظها.
هذا النوع عليك أن تبتعد عنه لفترة طويلة، لأنك لو بقيت قريبا منه يستنزفك إلى أن يقضي عليك.
3) المرتاب:
هذا النمط هو تنويع آخر للنمطين السابقين، وهو يرى في أفعال من حوله ما يريد أن يراه، وغالبا ما يكون ما يراه هو افتراض أسوأ النوايا، والظن بأن الجميع يحاول ايذاءه،
المرتاب هو أقل أقل الأنماط المذكورة خطرا، ولأنه مضطرب يكون من السهل خداعه والتلاعب بطبيعته المتشككة لتحوله عنك لأناس آخرين، وإن أصبحت هدفا لشكوكه عليك أن تراقبه وتنتبه لنفسك.
4) الثعبان الذي لا ينسى ثأره:
إن آذيت أو خدعت رجلا من هذا النمط فإنه لن يظهر لك أي رد فعل غاضبة بل يحسب وينتظر، وحين يحين الوقت المناسب ستجده ينفذ انتقامه بهدوء ومهارة

ودون رحمة.
5) الشخص البسيط المتبلد:
هذا الرجل أصعب كثيرا على الخداع مما تعتقد، حطورة هذا النمط من الرجال ليس في أنه قد يؤذيك أو ينتقم منك ولكن في أنه سوف يهدر وقتك وجهدك ومواردك وحتى توازنك العقلي في محاولة خداعه.
هناك اختبار لهذا الصنف من الرجال وهو أن تقص عليه دعابة أو حكاية، إن رأيت أنه يفسرها حرفيا دون فهم المغزى أو اللفتة، فيعني ذلك أنه من النمط المتبلد الذي وصفناه وعليك أن تتركه لحاله.
الإنتهاك الأول: لا تظن ابدا في الشخص الذي تتعامل معه أنه أضعف أو أقل أهمية منك، فبعض الناس يتحلون بالحلم ويبطأون في إظهار الشدة ويجب ألا يغريك ذلك بأن تسيء الحكم عليهم وتظن أنهم بلا نخوة وتتجرأ على اهانتهم.
إن أردت أن ترفض طلب أحد فارفضه بأدب واحترام حتى إن رأيت في الطلب وقاحة أو سخف، ولا تصد احد بصلف وإهانة أن لم تكن تعرفه جيدا، فربما تكن تواجه أشد الناس بأسا!!.
الإنتهاك الثاني: معظم الناس يتقبلون التحايل عليهم بنوع من الإذعان، فيتعلمون الدرس ويرضون بالخسارة لأن لا شيء يأتي مجانا، إلا أن هناك آخرين لا يذعنون أبدا وبدلا من التندم على سذاجتهم وجشعهم لا يرون في أنفسهم إلا ضحايا أبرياء تماما.
أمثال هؤلاء الرجال يرون أنفسهم كأبطال يدافعون عن الحقوق والكرامة.
الإنتهاك الثالث: لا يمكن أبدا أن تتأكد من مكانة من تتعامل معه، فقليل الشأن اليوم قد يكون غدا ذا سطوة كبيرة، ونحن كبشر ننسى الكثير لكن لا ننسى الإهانة
مفاتيح السطوة:
أهم المهارات اللازمة لإكتساب السطوة والإحتفاظ بها هي القدرة على قراءة الناس وعلى معرفة طبيعة من تتعامل معهم، فبدون ذلك تتخبط في الظلام.
قد تظن أنك تجامل أشخاص لتجد في الحقيقة أنك تهينهم.
قبل أن تبدأ في أي تحرك حدد بدقة طبيعة من ستتعامل معه سواء كان خصما أو ضحية فبدون ذلك تخسر الوقت وترتكب الأخطاء.
لا تعتمد أبدا على احساسك أو فطنتك في تقييم خصومك فسوف ترتكب أخطاء مزعجة إن اعتمدت على هذه المؤشرات غير الدقيقة، فلا شيء يغني عن المعلومات المحددة.
لا تثق أبدا بالمظاهر ، فمن لديه قلب أفعى قد يظهر الطيبة والتعاطف دائما حتى لا يكتشف الناس سره، والشخص الذي تراه كثير النزاع والتهديد للآخرين غالبا ما يكون في حقيقته جبانا، عليك أن تعلم نفسك رؤية التناقضات في المظاهر الخارجية وأن تستقرئ ما يكمن تحت السطح، ولا تثق أبدا بالصورة التي يمنحها الناس لأنفسهم فهي مضللة تماما.
الصورة : الصياد لا يضع نفس الفخ للذئب والثعلب فهو يعرف بدقة عادات فريسته وأماكن اختبائها ويستخدم هذه المعرفة لإصطيادها.

لتكن واثقا من أنه لا يوجد احد أقل قيمة وأهمية عن أن تحتاج يوما لمهارته وخبرته والتي لن يعطيها إليك إن كنت تحتقره وتزدريه، فالناس ينسون ما ارتكب في حقعم من أخطاء لكنهم لا ينسون أبدا من عاملهم بإحتقار.

القانون رقم (20)
لا تلتزم نفسك بالولاء لأحد

الحكمة: الأغبياء وحدهم هم من يتسرعون في الإنحياز لأحد أطراف الصراع. لجعل ولائك لنفسك فقط ولا تلزم نفسك بمناصرة أحد. حفاظك على استقلالك يجعلك تتسيد الآخرين، فتأليبك للصراع بينهم جميعا يجعلهم جميعا يطلبون دعمك وتأييدك.

الجزء الأول: لا تلزم نفسك بالولاء لأحد بل اجعل الجميع يتوددون إليك:
شعور الآخرين بأنهم يتملكونك بأي شكل من الأشكال يفقدك السطوة عليهم. وعدم اخلاص مشاعرك لأحد يجعل الناس يسعون لإرضائك والفوز بصحبتك. استمر في تحفظك واستقلالك وسوف تنال السطوة التي تأتي من تركيزهم عليك ومن عجزهم عن ضمك اليهم. تصرف كما فعلت الملكة العذراء: منّهم بالأمل ولكن لا تشبع رغباتهم أبدا في امتلاكك.
قالت الملكة اليزابيث:" أفضل أن أكون متسولة عزباء عن أن أكون ملكة متزوجة".
مفاتيح للسطوة: تعتمد السطوة اعتمادا كبيرا على المظاهر، ولذلك عليك أن تتعلم الحيل التي تحسن صورتك. إحدى هذه الحيل أن تمتنع عن الزام نفسك بشخص أو بجماعة وحين تنأى بنفسك فإنك لا تستثير في الآخرين الغضب بل الإحترام والتقدير، حيث يظهرك ذلك في عيونهم عصيا وغير خاضع لأحد أو لعلاقة على عكس غالبية الناس، ومع الوقت تنمو حولك هالة من السطوة، ومع زيادة اشتهارك بالإستقلال ينجذب اليك الكثيرون الراغبين في صحبتك أملا في التمكن من كسب ولائك لهم. والجاذبية تشبه الفيروس فحين نرى شخصا يقبل عليه معظم الناس نجد أنفسنا أيضا منجذبين إليه.
في اللحظة التي تلزم نفسك فيها بأحد يزول عنك السحر وتصبح كأي شخص آخر. ستجد الناس يبذلون كل أنواع الطرق الماكرة والخفية لجعلك تتعهد لهم بالولاء، فقد يعطونك الهدايا أو يمطرونك بالخدمات. عليك أن تشجع اهتمامهم بك لكن لا تتعهد لأحد مهما كان الثمن.
إن كنت تطمح للسطوة والنفوذ عليك أن تضع نفسك في الوسط بين القوى المتصارعة، أغري إليك أحد الأطراف بالوعد بمساندته وستجد الطرف الآخر يقترب اليك أيضا سعيا للتفوق على عدوه، ولأن كل الأطراف تتنافس لجذب انتباهك ستظهر امام الجميع كشخص له نفوذ وسطوة، وهي أكبر من أي سطوة كنت ستجنيها من الإلتزام لأي طرف.
حافظ على استقلالك وتحفظك وستجد الناس يتهافتون عليك، ويرون في كسب ودك

تحديا يحفزهم.
الصورة: الملكة العذراء
صنعت حولها دائرة من الجاذبية والإهتمام والإعجاب، ولكنها لم تستسلم أبدا لمتودد بل جعلتهم جميعا يدورون حولها كالكواب التي لا ترحل أبدا عن مدارها حول النجوم ولا تصل أبدا اليها.
لا تلزم نفسك لأحد أو لشيء لأن ذلك يجعلك عبدا للجميع....عليك أن تهتم قبل أي شيء آخر بتحرير نفسك من الإلتزامات أو التعهدات لأنها الوسيلة التي تجعل الآخرين يضعونك تحت سطوتهم.

الجزء الثاني: لا تلزم نفسك بالولاء لأحد وترفع عن التورط في صراعات الآخرين.
لا تجعل الآخرين يستدرجونك إلى نزاعاتهم التافهة، أظهر لهم الإهتمام والدعم لكن عليك أن تظل محايدا. دعهم يتصارعون وتناءى بنفسك. راقب وانتظر فسوف يجهدهم الصراع ويصبحون جاهزين للقطف كالثمار اليانعة.
بمجرد أن تدخل قتالا ليس من اختيارك تفقد المبادرة، وتصبح مصلحتك مرتبطة بنتيجة الصراع وتتحول لأداة في أيدي المتصارعين. عليك أن تسيطر على نفسك وتقمع ميلك الطبيعي إلى الإنحياز إلى أحد الأطراف والتورط في الصراع.
مثل صيني قديم:" حين تتقاتل الأيائل يفوز الصياد بالغنائم".
مفاتيح السطوة: لكي تنال السطوة عليك أن تتحكم بانفعالاتك، لكن حتى حين تمتلك هذه السيطرة على نفسك لن يمكنك أن تتحكم بالإندفاعات المزاجية لكل من حولك ويشكل ذلك خطرا كبيرا عليك. معظم الناس يتقلبون في دوامات من الإنفعالات يتمخض عنها الشجار والنزاعات، وقد يؤدي تحكمك بنفسك ونأيك عن تفاهات الآخرين إلى اغضابهم واستيائهم فيحاولو أن يستدرجوك إلى دوامة التنازع ويستجدون مساندتك في معاركهم التي لا تنتهي أو أن تتوسط لإحلال السلام بينهم.

من الناحية الأخرى لا يمكنك أن تعزل نفسك تماما عن توترات الآخرين فقد تسبب لهم بذلك إهانات أنت في غنى عنها. لكي تلعب دورك جيدا عليك أن تعبر عن اهتمامك بمشكلات المحيطين بك بل أن تظهر أحيانا مساندتك لهم، ولكن في حين تعبر تلميحاتك الخارجية عن الدعم والمساندة عليك أن تحافظ على طاقتك وإتزانك من الداخل بعدم التورط إنفعاليا مع أي طرف، ومهما حاول الآخرون استدراجك لا تجعل أبدا اهتمامك بشؤونهم ونزاعاتهم التافهة يتجاوز الإهتمام السطحي.
ختاما فإن هناك أوقات يكون فيها من الحكمة أن تتخلى عن التظاهر بدعم أو مساندة أحد بل أن تعلن بوضوح استقلالك واكتفائك بنفسك، فاستعراض الإستقلال بالرأي له فائدة خاصة لمن يرغبون في كسب احترام الآخرين لهم.
ولتذكر: أن ثروتك الوحيدة هي الجهد والوقت، وكل لحظة تهدرها في شؤون الآخرين تُخصم من ثروتك. ربما تخشى أن يدينك الناس بأنك متبلد وليس لك قلب،

إلا أن تمسكك باستقلالك واكتفائك بنفسك سيمنحك المزيد من الإحترام ويجعلك في موضع السطوة.
فلتعلم أن الشجاعة الحقيقة هي أن تتفادى خوض الصراعات لا أن تنتصر فيها، وحين ترى أحمقا يقحم نفسه بالصراع فابذل كل جهدك أن تنأى بنفسك حتى لا تضيف إليه أحمقا آخر.

القانون رقم (21)
استدرج فرائسك بالتظاهر بأنك أقل منهم ذكاء.

الحكمة: لا أحد يحب أن يظهر غبيا أو أقل ذكاء ممن يعامل معهم، لكن الدهاء الحقيقي أن تشعر من تستدرجه أنه ليس ذكسا فحسب بلأ أنه يتفوق عليك ذكاء. وبمجرد أن يقتنع بذلك لن يشك أو يتوقع ما تدبره في الخفاء.
لا أحد يحتمل الشعور بأن هناك من يفوقه ذكاء، وعادة ما نبرر ذلك لأنفسنا بطرق عديدة: " فلان إن معرفته معرفة كتب أما معرفتي فمن خبرتي بالحياة الحقيقة". أو " لإن أبواه دفعا الكثير لتعليمه في أفضل المدارس والجامعات ولو كان أبواي بهذا الثراء أو كنت أكثر حظا لتفوقت عليه".
إذا انتبهت لهذا القدر من اهتمام الناس لعرفت أن عليك دائما أن تتجنب أن تهين عامدا أو غير عامد القدرات العقلية لدى كل من من تتعامل معهم، فهو خطأ لا يغفره أحد. لكن يمكنك أن تسخر هذه القاعدة الحاكمة لصالحك لتفتح لك الباب لكل أنواع المكيدة والخداع، وذلك بأن تؤكد بالتلميحات للآخرين أنهم أذكى منك بل حتى أن تتظاهر بالبلاهة نوعا ما ويمكنك حينها أن تجرهم من أعناقهم دون أن يتنبهوا فشعورهم بالتفوق العقلي يعطل ما لديهم من الإرتياب والحذر
هناك مثل صيني يقول:" تنكر كالخنزير كي تصيد النمر" وأصل المثل طريقة صيد قديمة يرتدي فيها الصياد جلد وخطم خنزير وينخر بصوت خنزير ويظن النمر الجبار أن خنزيرا في طريقه ويدعه يقترب ويسيل لعابه متوقعا الوجبة السهلة الآتية إليه، ولكن في النهاية تكون الضحكة الأخيرة للصياد.
الذكاء هو أوضح الصفات التي عليك أن تخفف من ظهورها، لكن عليك ألا تتوقف عند هذا الحد، فالتذوق الجمالي والتمكن يقاربان الذكاء في نفس القدرعلى مقياس الغرور. أظهر للآخرين أنهم أكثر تمكنا منك وسوف يشل ذلك حذرهم تجاهك، فإن ادعاء السذاجة والغفلة يصنع المعجزات.
عليك أن تتعلم الإستفادة من الغباء، فأكثر الناس حكمة يستخدمون هذه الحيلة أحيانا، وهناك أحيان يكون فيها التغافل هو قمة الحكمة، ليس الجهل بل الإدعاء بأنك تجهل.

القانون رقم (22)
راوغ بالإذعان لتحول ضعفك إلى قوة

الحكمة: حين تكون الأضعف لا تقاوم أو تقاتل بدافع الكرامة، واختر بدلا من ذلك الإذعان. الإذعان يمنحك الوقت للتعافي وتقويض راحة عدوك في الخفاء والإنتظار إلى أن تزول عنه قوته. لا تمنح المتجبرين متعة هزيمتك وسحقك. إجعل الإذعان ضمن ترسانة حيلك للحصول على السطوة.
قال كردينال دي ريتز:" الضعيف هو من لا يتنازل أبدا حين يكون من مصلحته التنازل".
وفي مثل أثيوبي:" حين يمر السيد العظيم ينحني الفلاح الحكيم انحناءة عميقة وفي سخرية وصمت يطلق ريحا من مؤخرته".
مفاتيح السطوة: في عالم السطوة تأتي معظم المشكلات من الإفراط في الإستجابة لتحركات الأعداء والمنافسين، وهي مشكلات يسهل تجنبها لو تمسكنا بالعقلانية وتحكمنا في انفعالاتنا، كما أن افراطنا في الإستجابة يرتد علينا لأنه يجعل أعدائنا أيضا يفرطون في استجابتهم لنا.

الجوهر في خدعة الإذعان هو: من داخلك تبقى صلبا وحازما ومن الخارج تظهر الإستسلام والخضوع وتحرم أعدائك من أي سبب للغضب، وذلك يربكهم ويقلل من فرصتهم في الإستجابة بعنف حتى لا يجبرونك على العنف المضاد.
وقد رأينا من قبل أن الخضوع قد يؤتي نتائج أفضل من القتال. حين تواجه خصما أقوى منك وترى أن هزيمتك محتومة يكون الإذعان أفضل من الهرب لأن الهرب ينجيك مؤقتا ولكن في النهاية يدركك المعتدي، أما الإذعان يجعلك تنثني على نفسك كالثعبان ثم تصيبه باللدغة المميتة حين يقترب ويطمئن لك.

القانون رقم (23)
ركز ضرباتك حتى لا تبدد جهودك

الحكمة: حافظ على قواك وطاقتك بتركيزها في ضربات مؤثرة، فصيد واحد ثمين أفضل من الكثير من جني الفتات. القوة دائما تتغلب على الكثرة، وإن كنت تبحث عن جهة ترعاك فابحث دائما عن من يستطيع أن يفيدك بالكثير ولفترات طويلة ولا تشتت نفسك على الكثيرين من الرعاة الصغار.
(أفضل الإستراتيجيات هي أن تظل دائما قويا...وتتامل بأعلى درجات التركيز)
مفاتيح للسطوة:
قال شوبنهور:" الفكر مرهون بالإشتداد والتعمق لا بالإمتداد والتوسع".
عرف نابليون قيمة التركيز على أضعف نقطة لدى العدو، كان ذلك سر تفوقه في المعارك.
ركز على هدف واحد أو مهمة واحدة ولا تحيد عنها إلى أن تحققها.

الصورة: السهم: لا يمكنك أن تصيب هدفين معا بسهم واحد. إن شوشت تفكيرك تخطىء قلب العدو. وبدون تركيز قدراتك وعقلك وجسدك لا يمكن لسهمك أن يخترق القلب.
(اهتم بالإشتداد والتعمق أكثر من الإمتداد والتوسع، فالعبرة بالجودة وليس بالكم).

القانون رقم (24)
اتقن دور التابع (تحلى بخصال رجل الحاشية البارع)

الحكمة: خصال رجل الحاشية تجعله يزدهر في عالم الواقع الذي تحدد في السطوة والبراعة والسياسة مكانه كل الأشخاص وكل الأمور. هذه الخصال تجعل رجل الصفوة يبرع في المكر والتملق وإضهار الخنوع لرؤسائه وتمكنه من فرض سطوته على الآخرين بأكثر الطرق دهاء ورشاقة. أتقن قواعد مجتمع الصفوة ولن تقف حدود دون ما يمكنك أن تحدده من مناصب في بلاط القادة وأصحاب النفوذ.
قواعد تعاملات الصفوة:
1) تجنب التفاخر بنفسك: ليس من الحكمة أبدا أن تكثر الكلام عن نفسك أو أن تبالغ في الإشارة إلى انجازاتك، إكثارك من الحديث عن امكاناتك يشكك الناس بك ويحرك الحسد في قلوب رفاقك.
2) تدرب على اظهار الثقة والتحكم: لا تظهر للآخرين كأنك تكافح لإنجاز العمل، بل عليك أن تجعلهم يعتقدون أن ابداعاتك تتدفق تلقائيا بحيث يرونك عبقريا ولست مدمنا على العمل.
3) اقتصد في التملق: ربما ترى أن رؤسائك لا يملون من تملق لهم، ولكن المبالغة في الأشياء التي يرغبها الآخرون تفقدهم الإهتمام بها كما أنها تولد لدى زملائك الإرتياب والنفور منك.
4) احرص على أن تلفت الأنظار: يوجد هنا ما يشبه التناقض، ذلك أن عليك أن عليك أن تتجنب فرض نفسك بوقاحة من ناحية، ومن الناحية الأخرى عليم أن تحرص على ان ينتبه الناس اليك.
5) خاطب الناس على قدر مكانتهم وعقولهم: من الخطأ أن تظن أنك لو تحدثت مع الجميع بنفس الطريقة بغض النظر عن مكانتهم ستبدو مثالا للتحضر، فمن هم أدنى منك سيشعرون أنه تنازل منك، من هم أعلى منك سيشعرون بالإهانة حتى لو لم يظهروا لك ذلك.
6) لا تجعل نفسك أبدا نذير شؤم: (فالملك يقتل حامل النبئ السيئ)
7) لا تتصرف بحرارة وحميمية مع وليك: فرئيسك لا يرغب لإنجاز العمل أصدقاء بل تابعين، فلا تتجرأ عليه أو أن تعامله كأنه صديقك المقرب أو أن لك تميزا خاصا في معاملته، وإن اختار هو أن يعاملك على هذا المستوى فتعامل معه بتردد وحذر أو التزام الامان وحافظ على المسافة الفاصلة بينكما.

8) لا تصرح بنقد من يرأسونك: هذه القاعدة ليست بحاجة لشرح، لكن لكن غالبا ما تواجه ظروفا يكون عليك فيها ابداء اعتراضك لأن صمتك سيعرضك لمخاطر من نوع آخر. فتعلم أن تجعل نقدك مهذبا ولبقا على قدر ما تستطيع .
9) اقتصد في طلب الخدمات من رؤسائك: لا شيء يستفز وليا أكثر من لفظه طلبا لأحد أتباعه لأن ذلك يشعره بالذنب والإستياء. قلل من طلب الخدمات على قدر ما تستطيع، والأفضل من ذلك أن تعمل على استحقاق ما تريد بحيث يمنحه لك الحاكم عن طيب خاطر.
10) لا تسخر دائما من مظاهر وأذواق الآخرين: من الصفات الأساسية التي يجب أن يتحلى بها رجل الصفوة الجيد الميل للمرح والقدرة على المداعبة الودودة. وهناك أوقات تحتاج فيها للتصرف بشيء من السوقية كي تجذب اليك الآخرين. لكن عليك أن تبتعد عن أي نوع من التهكم على مظهر أو ذوق الآخرين فهذه الأمور شديدة الحساسية خصوصا لمن يرأسونك. ولا تحاول ذلك حتى بعيدا عنهم فذلك أشبه بحفر قبرك بنفسك.
11) لا تندفع إلى هجاء اللآخرين: إن كنت دائم الإنتقاد والهجاء لزملائك أو مرؤوسيك فسوف يحوم حولك شيء من هذا الهجاء كالغمامة التي تتبعك أينما ذهبت، وستجد الآخرين منزعجين في كل مرة تطلق فيها هجائك.
12) كن مرآة لنفسك: يمكنك أن تستخدم رأي الآخرين فيك كمرآة لكنها لا تكون صادقة تماما، لذلك عليك أن تصبح مرآة لنفسك بتدريب عقلك أن يرى ذاتك بعقول الآخرين لتعرف تصرفاتك.
13) تحكم بانفعلاتك: عليك أن تدرب نفسك لتصبح كالممثل المسرحي قادرا على أن تبكي وتضحك حسب ارادتك وفي الوقت الذي يفيدك، وعليك أن تكتم مشاعر الغضب والضيق وأيضا مشاعر الرضا والإعجاب، تحكم بتعبيرات وجهك.
14) تحلى بروح العصر: إظهار مسخة من روح الماضي لها تأثير ساحر
15) كن مصدرا لإبهاج الآخرين: تلك صفة مصيرية لأن من القواعد الحاكمة للطبيعة البشرية أننا نهرب من الأشياء المزعجة والكريهة وننجذب نحو ما يشعرنا بالبهجة كما تنجذب الفراشات لشعلة الضوء. لأن الحياة كئيبة ولا يمكن احتمالها دون مصادر للبهجة فستجد أنك أصبحت للآخرين كالماء والهواء لا غنى عنك.

القانون رقم (25)
أعد تشكيل نفسك

الحكمة : لا تقبل بالأدوار التي يفرضها عليك مجتمعك، بل حقق لنفسك كيانا جديدا بابتكار هوية تجذب اليك اعجاب الناس واهتمامهم، واحرص على أإن لا تجعل جمهورك يمل منك أبدا، تحكم بصورتك لدى الآخرين ولا تترك للآخرين أن يحددوا لك تصورك عن نفسك. استخدم الأساليب المسرحية في الحديث والحركة سوف

يزيد من سطوتك ولن يراك الناس بعدها بشرا عاديا بل أقرب الأساطير.

القانون رقم (26)
لا تلوث يديك بالأعمال الدنيئة

الحكمة: عليك أن تظهر دائما مثالا للتحضر والكفاءة: احرص على أن تخلو سيرتك بين الناس من الأخطاء والأفعال المشينة، وتعلم أن تخفي تورطك بإتخاذ الآخرين كباش فداء ومخالب قط.
الجزء الاول : اخف اخطائك وابحث عن كبش فداء يتمل عنك اللوم.
تعتمد سمعتك على ما تخفيه أكثر من اعتمادها على ما تعلنه، فالجميع يرتكبون الأخطاء لكن الحاذق هو من يعرف كيف يخفي أخطائه.
مفاتيح السطوة: استخدام كبش الفداء قديم قدم الحضارة ذاتها.
من الطبائع البشرية العميقة ميلهم إلى تنزيه ذاتهم عن الخطأ والجريمة والبحث عن كبش فداء يتحمل عنهم اللوم والمسؤولية.
والاحمق ليس من يرتكب الحماقة ولكن من لا يستطيع اخفائها.
الجزء الثاني: استخدم مخلب القط:
تحكي لنا الخرافة أن الحمار حين أراد أن يخرج الفستق من النار أمسك بمخلب القط صديقه لينال به ما يريد دون أن يحرق نفسه. وعليه إن كان عليك أن تفعل شيئا بغيضا أو لا يسر الناس، فلا تخاطر أن تفعله بنفسك بل استعن بشخص يقوم عنك بالأعمال القذرة.
قال كوتيلا:" على المرء ألا يتخذ دائما الطرق المستقيمة والمباشرة في التعامل مع امور الحياة. أنظر للغابة وستجد أن الأشجارالتي تقف مستقيمة تقطع بينما أشجار الملتوية تظل قائمة.
مفاتيح السطوة: رجل السطوة الحقيقي هو من لايظهر أبدا مثقلا بالجهد أو متعجلا لإتمام الأمور، وبينما يهلك الأخرون أنفسهم بالعمل يستمتع هو بقضاء الأوقات اللطيفة لأنه يعلم كيف يجد الأشخاص الذين يؤدون عنه جهد ويبعدونه عن المخاطر.
(افعل كل ما يسر الناس بنفسك، أما الأشياء المزعجة فاجعل طرفا آخر يقوم بها عنك.)

القانون رقم (27)
استغل حاجة الناس إلى الإيمان لخلق أتباع طقوسيين

الحكمة: لدى البشر رغبة لا تقاوم في الإيمان بشيء، وعليك أن تجعل نفسك رمزا ملهما لآمالهم واعتزازهم بانفسهم بأن تقدم لهم سببا أو قضية يبذلون أنفسهم من اجلها ...قدم لهم أفكارا تستثير حماستهم بكلمات ولا تحدد تبشر ولا تنفر.

اجعل شغفهم وشاعريتهم يتفوقان على المنطق والواقعية. اصنع لهم طقوسا يؤدونها واطلب أن يؤدوا التضحيات باسمك، فحين تضعف عقيدة الناس وايمانهم سيمنحك مذهبك سطوة عليهم لا يحدها حدود.
علم الشعوذة: خمس خطوات بسيطة تجذب اليك الأتباع:
1) اجعل كلامك بسيطا ويحتمل أكثر من معنى.
2) خاطب الحواس والأبصار وليس العقل والتفكير.
3) تعلم من الأديان الراسخة كيف تنظم جماعتك.
4) تكتم على مصدر دخلك.
5) اصنع لجماعتك عدوا يوحدهم ويبغضونه.

القانون رقم (28)
نفذ مخططاتك بجرأة ودون تردد

الحكمة: لا تبدأ مسارا معينا من التحركات دون أن تكون واثقا من نتائجه.
الشك والتردد يضعف أدائك والإستسلام للخوف يدمرك. الأفضل لك أن تتقدم بجرأة لأن الأخطاء التي يصنعها الإقدام يمكنك أن تحلها بالمزيد من الإقدام، كما أن الناس جميعا يحترمون الشجعان والواثقين من أنفسهم ولا أحد يوقر الجبناء.

الجرأة تيسر لك الأمور بينما التردد يضع العراقيل في طريقك
1) أفضل الكذب أجرأه: لا أحد يخلو من نقاط الضعف ولا يمكن لجهودنا ان تكون كاملة، إلا أن الإقدام له تاثير السحر في اخفاء النقائص والعيو7
2) تلف الذئاب حول الفريسة الخائفة والمترددة: لدى الناس حاسة فطرية لإكتشاف ضعف الآخرين، فإذا أظهرت في مقابلاتك الاول أي استعداد للمساومة والتهاون فستجد الذئاب تنطلق من داخل حتى من تظنهم أكثر الناس طيبة.
3) الجرأة تمنحك السطوة بترهيب الآخرين: فالجرأة تجعلك تبدو أكبر وأقوى من حقيقتك
4) التقدم بقلب خائف يحفر القبر لصاحبه:
5) التردد يخلق الفجوات والجرأة تسدها: حين تتوقف للتفكير قبل اتخاذ قرارك ستفتح ثغرة للآخرين للتفكير بدورهم.
6) الجرأة تميزك عن القطيع: فهي تجعلك تبدة استثنائيا ومختلفا، فالجبناء لا يلاحظهم أحد وسط الزحام.

مفاتيح للسطوة:
معظم البشر جبناء يتجنبون الصراع والتوتر ويحرصون على الإحتفاظ بحب الآخرين. جميعنا نفكر بالقيام بأعمال جريئة ولكن نادرا ما ننفذها لأننا

نخاف من العواقب ومن نظرة الناس لنا والعداء الذي قد نولده إن تجرأنا على تجاوز ما اعتاده الآخرون منا.
قد نخفي جبننا تحت شعارات مثل أننا نهتم بالآخرين ولا نحب أن نجرحهم أو نؤذي مشاعرهم، لكن الحقيقة هي العكس ذلك أن منبعه هو اهتمامنا بأنفسنا وخوفنا عليها مما قد يراه الآخرون فينا.قليلون من الناس من يولدون شجعان وجريئين، فعليك أن تدرب وتطور جرأتك وستجد لها فوائد كثيرة، وأفضل ساحة لتدريبها غالبا ما تكون عالم المفاوضات الدقيق خاصة تلك التي تتطلب منك تحديد السعر الذي تختاره.
إن لم تكن الجرأة طبيعية فكذلك الجبن، فكلاهما من العادات المكتسبة التي نختارها لتجنب الصراع.
ليس لدي من شك في أن الأفضل للإنسان أن يكون متهورا عن أن يكون حريصا لأن الحظوظ كالمرأة لا يمكن اخضاعها إلا بالقوة فهي لا تمنح نفسها إلا لمن يتجرأ وليس لمن يتحرك بتعقل وبرود.

القانون رقم (29)
خطط مسبقا لكل شيء من البداية حتى الخاتمة

لا تبدأ مسارا معينا من التحركات دون أن تكون واثقا من نتائجه. الشكك والتردد يضعف أدائك والإستسلام للخوف يدمرك. الأفضل لك أن تتقدم بجرأة لأن الاخطاء التي يصنعها الإقدام يمكنك أن تحلها بالمزيد من الإقدام، كما أن الناس جميعا يحترمون الشجعان والواثقين من أنفسهم ولا أحد يوقر الجبناء.

معظم الناس تحكمهم قلوبهم وليس عقولهم، وتكون طموحاتهم غائمة ومشوشة ويرتجلون عند مواجهة الصعاب، لكن الإرتجال لن يصل بك إلا إلى المزيد من المآزق وهو لا يغنيك عن التفكير السديدوالتخطيط المسبق لكل الخطوات اللازمة لتحقيق الهدف.
ما فائدة أن تكون لديك افضل الأحلام في العالم إن كان الآخرون سيحصدون عنك المكاسب والمجد؟ لا تشغل نفسك أبدا بالاحلام المشوشة بل خطط مسبقا لما يتطلبه تحقيق ما تريد من البدء حتى الختام.
السبب البسيط الذي يجعل معظم الرجال لا يتوقفون عن الهجوم هو انهم لا يحددون أهدافهم بدقة، وبمجرد أن يتحقق لهم نصر يتعطشون للمزيد
الذين يستطيعون من بيننا أن يدبروا ويخططوا لعدة خطوات أتية ويصبرون على تنفيذ خططهم إلى أن يحققوا أهدافهم تكون لهم سطوة شديدة.
لو رأينا الأخطار البعيدة وهي تختمر لاستطعنا أن نتجنب الكثير من الأخطاء، ولتخلينا عن الكثير من المخططات التي قد تنقذنا من أزمة قريبة لتوقعنا بعدها في أزمة أكبر. معظم السطوة يأتي ليس مما نفعله بل مما نتجنبه - أن من

التخلي عن الأفعال المندفعة والحمقاء قبل أن تسبب لنا المشاكل.
تحسب الأمور بخواتيمها ، فالخاتمة هي التي تحدد من ينال المجد أو الثروة أو الجائزة، وعليك من البداية ان ترى خاتمة الأمور بوضوح وتصب عليها تركيزك طوال الوقت.كم من الأسهل علينا ان نتجنب الدخول في أمر ما عن أن نخرج أنفسنا منه.

القانون رقم (30)
تصرف برشاقة ولا تظهر أبدا معاناتك في انجاز الأمور

عليك أن تظهر انجازاتك وكأنها تلقائية ووليدة موهبة طبيعية وان تخفي كل ما بذلت من الكدح والتدريب والتحايل لتحقيق ما تريد. اجعل الآخرين يرون أنك تذلل الصعاب بيسر وكأن في مقدورك أن تفعل أكثر من ذلك بكثير. قاوم اغراء أن تحكي للناس عن تعبك وتفانيك لأن ذلك يجعلهم يتشككون في مقدرتك، لا تكشف لهم عن حيلك وأساليبك لأن ذلك قد يمكنهم من استخدامها ضدك.
بيت واحد من الشعر يحتاج لساعات من الجهد
ولكن إن لك يبدُ لليامع كخاطرة عفوية
تضيع كل هذه الجهود من النظم والمحو.
تعود قدرة الأطفال على اثارة مشاعرنا وتسخير اراداتنا لصالحهم من قدرتهم على إغوائنا بعفويتهم وفعل ما يريدون دون تفكير. وبالطبع لن نستطيع أن نعود اطفالا من جديد لكن إن أظهرنا العفوية وتصرفنا وكأننا لم نفكر أو نجهد انفسنا فيما نفعل يشعر معنا الآخرون بذلك الإحساس البدائي بالروعة والتأثر الذي تستثيره الطبيعة في البشر.
العفوية مفيدة لكل أشكال السطوة، ذلك لأن السطوة تعتمد على المظاهر وعلى ما توهم به الآخرين.

القانون رقم (31)
تحكم بأوراق اللعب: اجعل الآخرين يختارون من البدائل التي تحددها لهم.

أفضل الطرق لإستدراج الناس والتحكم بإرادتهم هي التي تمنحهم ظاهريا حرية الإختيار بينما تجعلهم في الحقيقة لعبة في يدك، وذلك بأن تحدد خياراتهم في البدائل التي تصب جميعا في صالحك أو أن تضعهم بين قرني معضلة بحيث يختارون بين شرين أحلاهما مر. وسوف تعجب من أن احساسهم بأن لهم حرية الإختيار يجعلهم يتقبلون أمورا كانوا ليرفضونها بشدة لو فرضتها عليهم.
توحي لنا الكلمات مثل "الحرية"و"الإختيار" و"البدائل" بإمكانات أكثر كثيرا

مما تفيدنا في الواقع.
إن الخيارات غيرالمحدودة تشل تفكير الناس وتعجزهم عن اتخاذ قرار، ويشعرون بالراحة حين يتوجب عليهم الإختيار بين بدائل قليلة.
فيما يلي عرض للطرق الشائعة (للتحكم بالبدائل):
1) موّه البدائل:
2) اضغط على من يقاوم:
3) بدّل ساحة التلاعب:
4) تقليص البضائع:
5) حيلة الرجل الضعيف على حافة الهاوية:
6) حيلة الشركاء في الجريمة:
7) قرنا المعضلة:

القانون رقم (32)
خاطب في الناس آمالاهم وأحلامهم وليس واقعهم

أغلب الناس يحبون تجاهل الحقائق والوقائع لأنها مؤلمة وقبيحة، وينظرون لمن يصنع لهم الشاعرية والخيال كأنه واحة وسط صحراء يتدافعون اليه افواجا، تعلم أن تحرك في الناس آمالهم وأحلامهم وسوف تجني سطوة كبيرة.
قال دافيد هيوم:"لن يعجز الشخص عن جعل الناس يؤمنون بأشد آرائه سخفا إن كانت لديه القدرة على إظهارها بأسلوب جذاب".
مفاتيح السطوة:
الأحلام لا تكفي وحدها وتحتاج للتعامل مع الواقع والإصرار بلا كلل أو ملل، وقهر الواقع لنا هو ما يعطي للأحلام سطوتها وتأثيرها العميقة.
الشخص الذي يستطيع صناعة الحلم من قسوة الواقع تتحق له سطوة هائلة.7
بالرغم من تغير الناس والأزمان إلا أن هناك عدد محدود من الوقائع التي تقهر الناس نعرضها فيما يلي ونعرض معها الفرص التي توفرها االحصول على السطوة:
1) الواقع : التغير يحدث تدريجيا وببطء، ويتطلب الجهد التوفيق وقدرا كبيرا من إخلاص الذات وقدر أكبر من الصبر.
2) الحلم: بضربة واحدة يمكنك أن تغير حياتك وببطء، ولا تحتاج للعمل الشاق أو الحظ أو التفاني أو الإنتظار.
الكذبة شيء يختلقه الإنسان ويزخرفه ليثير في النفس الأحلام وقد تدخله في نشوة صوفية، اما الواقع فمحبط وكئيب ولا يطيب لأحد مذاقه. وأكثر ما يكرهه الناس هو من يذكرهم دائما بواقعهم ولا يثير فيهم الأحلام والرومانسية....وقد وجدت دائما أن الخيال والحلم أكثر ربحا وإثارة بكثير من قول الحقيقة.

القانون رقم (33)
اكتشف نقاط الضعف لدى كل من تتعامل معهم

لكل انسان نقطة ضعف وخرق في الدرع يحمي بها نفسه ، غالبا ما يكون هذا الضعف على شكل خور أو هوى أو رغبة جامحة أو متعة دفينة. بمجرد ان تكتشف نقطة الضعف لدى الشخص يمكنك أن تستغلها لصالحك.

لدينا جميعا ما نخفيه ونقاوم اضطلاع الآخرين عليه، ونضع دروعا نحمي بها أنفسنا من فضول الأصدقاء والخصوم ومن اقتحامهم لأسرارنا، كما نحب أن نفعل ما نريد بحرية دون اجبار أو تأثير من احد. محاولتك المستمرة لكسر هذه المقاومة لدى الآخرين يكلفك الكثير من الجهد، وأهم ما يجب أن تعلمه عن الناس هو أن لديهم جميعا نقاط ضعف وخروق دفاعاتهم النفسية لا تستطيع المقاومة وتجعلهم يفعلون ما تريد إن اكتشفت هذه الخروق وضغطت عليها. بعض الناس يعلنون نقاط ضعفهم صراحى بينما يحرص آخرون على اخفائها، وسجد أن الأجدى لك في أغلب الأحوال أن تتحكم فيمن يخفون نقاط ضعفهم من خلال اكتشافك واستغلالك للخروق في دفاعاتهم.

حين تخطط للهجوم عليك أن تراعي المبادىء التالية:

1) عليك أن تنتبه للتلميحات والإيماعات اللاشعورية:

قال سيجموند فرويد:" لا احد على وجه الارض يستطيع أن يخفي سرا فحين تصمت شفتام تتكلم أنامله، فالأسرار تتسرب منه من كل ثغر".

السر ليس في ما تبحث عنه ولكن في الطريقة التي تبحث بها.

فالمحادثات اليومية مليئة بنقاط الضعف وعليك أن تدرب نفسك على الإنصات إليها.

بداية عليك أن تظهر الإهتمام ، فالإصغاء يحفز الناس على الكلام أكثر.

2) اكتشف الطفل البائس داخل الرجل:
أغلب نقاط الضعف تبدأ في الطفولة قبل أن تتكون لدى الشخص أساليب الدفاع، فمعرفتك بحاجات الشخص في طفولته تمنحك مدخلا قويا للتعرف على نقاط ضعفه.
3) ابحث عن التناقضات:
الصفة الظاهرة غالبا ما تخفي نقيضها، فالشخص الذي يبالغ في اظهار الجرأة غالبا ما يكون جبانا، ومن يتباهى بالتقوى غالبا ما يكون فاحشا، والكثيرون من المتشددون يتوقون للمغامرة والتجدد، والخجلون يتمنون من يلتفت اليهم

ويهتم بهم.
4) اكتشف الحلقة الضعيفة في السلسلة:
في بحثك عن نقاط الضعف يهمك أحيانا أن تجد الشخص وليس الصفة، في عالمنا يوجد أشخاص في الكواليس يحركون المشهد ويكون لهم سطوة هائلة وتأثير كبير على الأشخاص الذين يقفون على قمة السلطة.
5) اشبع القلوب الخاوية:
النوعان الأساسيان من خواطر المشاعر اللذان عليك أن تملؤهما هما الخور والتعاسة، الخائرون يتوقون للتقدير الإجتماعي أما التعساء فعليك أن تتعرف على جذور تعاستهم وكلاهما من أقل الناس قدرة على أخفاء نقاط ضعفهم، وقدرتك على اشباعهم تمنحك السطوة.
6) استغل المشاعر الجامحة:
والتي لا يستطيع اصحابها السيطرة عليها فيمكن أن تكون الناصح لهم بالسيطرة عليها.
الصورة: المفتاح
لدى عدوك أسرار يخفيها وأفكار لا يحب أن يضطلع الناس عليها، لكنها تظهر بطرق لا يمكنه السيطرة عليها. وفي مكان ما من عقله أو قلبه أو شهواته شق من الضعف بمجرد أن تكتشفه وتدخل فيه المفتاح المناسب ستجده يخضع لك برضاه وارادته.
اكتشف مفتاح الشخصية لدى كل من تعرفهم، فذلك هو فن جعل الناس يفعلون ما تريدهم ان يفعلوه، وهو فن لا يتطلب القوة بقدر ما يتطلب المهارة والتدريب.
كل إرادة يحركها دافع يختلف حسب ميل صاحبها، فلا يوجد من الناس إلا قليلون لا يخضعون لوثن ما فالبعض يعبدون الشهرة وآخرون مهووسون بالإمتلاك والمصالح الذاتية والغالبية يخضعون للشهوات. المهارة هي أن تعرف وثن كل شخص وتخضعه به، فمعرفتك بمنبع الدوافع التي تحرك الشخص أشبه بامتلاك المفتاح لإخضاع إرادته.

القانون رقم (34)
لا تتدنى أبدا في تصرفاتك، تصرف كملك تعامل كملك

المكانة التي تضعها لنفسك هي غالبا المكانة التي يضعها لك النا. فالتعامل بسوقية وتدني يجلب عليك في النهاية ازدراء من حولك، تثرف كالملوك الذين يلزمون أنفسهم بالعزة والوقار فيجبرون الناس على النظر اليهم برغبة واكبار.
ارتق في تصرفاتك ليراك الناس أنك ولدت لتكون ملكا.
القادة الذين يبددون الفوارق بينهم وبين جماهيرهم بالإستغراق في الحميمية والتودد يفقدون قدرتهم تدريجيا على حصد الولاء أو الخوف أو الحب من

رعاياهم، بل لا يجدون منهم إلا الإزدراء والإستهانة.
في البداية حين كنا أطفالا كانت تملأنا جميعنا الطاقة والحماس، نتمنى الكثير ونشعر بأن كل ما نتمناه سوف يتحقق. وفي اول مشوارنا المهني يظل معنا غالبا هذا الحماس ونتوقع اننا سوف نحقق الكثير، ولكن بالتدريج يؤثر فينا الفشل والإحباط ويضع حدودا لما نتمناه ونتوقعه، وبمرور الوقت تترسخ فينا الحدود التي نفرضها على أنفسنا وتقلل من آفاق طموحنا. علاج هذا التقلص في آفاق طموحنا هو ان ندرب أنفسنا ونجبرها على العكس أي نقلل من تأثير الفشل علينا ونتجاهل الحدود التي يفرضها علينا الواقع، ونتعلم من جديد أن نطالب بالكثير ونثق أنه سوف يتحقق لنا كما يفعل الأطفال. (طبق استراتيجية التاج)
تعتمد استراتيجية التاج على تسلسل بسيط من الأفعال والنتائج:
إن آمنا ان قدرنا هو أن نحقق انجازات عظيمة يشعر من حولنا بهذا اليقين ويؤثر فيهم كتأثير الهالة التي تحيط بتاج الملك. وسوف يظن الناس أن لدينا أسباب نبني عليها هذا اليقين بأنفسنا. من يرتدون التاج يبدو عليهم أنهم لا يبالون بأي فروض من داخلهم تحدد لهم ما عليهم ان يطلبوه أو يتوقعوا أن يحققوه، ويرى الناس فيهم ذلك فلا يفرضون عليهم هم أيضا حدودا. (تأمل الأطفال السعداء الذين يطلبون ما يرغبون وتتحقق لهم مطالبهم.
يصف لنا التاريخ الكثير من الأشخاص اللذين لم يرثوا مكانة كبيرة بمولدهم لكنهم استطاعوا باستخدام استراتيجية التاج وبإيمانهم العميق بقدراتهم أن يحققوا المكانة التي تمنوها.
التاج يميزك عن الآخرين لكنك أنت من تجعل هذا التمايز حقيقيا بالتصرف بطريقة مختلفة بإبراز الفارق والمسافة بينك وبين الآخرين.
الصورة : التاج : ضعه على رأسك وسيراك الناس بشكل مختلف - سيرونك هادئا وفي نفس الوقت واثقا من نفسك. لا تظهر أبدا مخاوفك أو تقلل من وقارك وأنت ترتجي التتاج لأنه سيظهر غير ملائم لك وأن غيرك احق به منك، ولا تنتظر أن يتوجك احد فالأباطرة يتوجون أنفسهم بأنفسهم.
على كل شخص أن يبدو للآخرين ملكيا بأسلوبه الخاص. اجعل تصرفاتك تظهرك بأنك وإن لم تكن ملكا فإنك تستحق ان تكون ملكا. كن راقيا في تصرفاتك، ونبيلا في اعتقاداتك وآرائك واعمل على أن تثبت بكل أفعالك أنك تستحق فعلا أن تكون ملكا.

القانون رقم (35)
اتقن فن اختيار التوقيت المناسب

الحكمة: لا تظهر أبدا متسرعا أو متعجلا لأن ذلك يوحي بأنك أرعن وغير قادر

على التخكم بمشاعرك أو بتوقيت الاحداث. كن دائما صبورا ومتأنيا ليرى الآخرون ثقتك بأن الأمور ستؤوول اليك في النهاية، كن كالمحقق الذي يترقب واثقا اللحظة المواتية. تلمس الأحداث وتناءى بنفسك حين لا يكون الوقت ملائما وحين تأتي لحظة الإقتناص اضرب بقوة ودون تردد.

قال نابليون بونابرت:" يمكننا أ، نستعيد الأماكن لكن لا يمكننا أن نستعيد الزمن".

مفاتيح السطوة: التوقيت شيء مصطنع ابتكرناه ليساعدنا على احتمال الإمتداد اللانهائي للزمن والكون وعلى جعل الحياة أكثر ملائمة لنا كبشر.

ونظرا لأننا من ابتكر هذا المفهوم يمكننا لدرجة أن ما أن نتلاعب به أو نطوعه. فالوقت في الطفولة يكون أبطأ وأطول ويتسع للكثير أما في الرشد فيتسارع ويضيق بشكل مفزع. حين تفهم أن التوتر الناتج عن الإنفعالات اليومية يجعل الوقت يتسارع حولك سيسهل عليك أن ترى أنك لو تحكمت بانفعالاتك تجاه الاحداث التي تتعرض لها ستتمكن من ابطاء الوقت وفعل ما تريد. أي أن تغيرر الطريقة التي تتعامل بها مع الاشياء يطيل احساسك بما لديك من الوقت في المستقبل ويفتح لك فرصا وخيارات يحرمك منها الخوف والغضب، ويجعلك تتحلى بالصبر وهذا شرط لا غنى عنه لإتقان فن التوقيت.

هناك ثلاثة أنواع من التوقيتات عليك التعامل معها:

1) وقت الإستمرار: وهذا النوع ممتد ويستغرق سنوات لذا عليك أن تتدبره بصبر وتأني

2) وقت الإجبار: هو الوقت المحدود والقصير الذي يمكنك استخدامه كسلاح للهجوم تزعج به توقيتات خصومك.

3) وقت الإختتام: الذي تتحين فيه تنفيذ خططك بسرعة واقتدار.

الصورة: الصقر

يحوم عاليا في السماء صامتا مترقبا في صبر يرى كل شيء بنظره الثاقب، ولا تعرف الفرائس التي على الأرض أنه يراقبها، لكن حين تأتي اللحظة المواتية ينقض بسرعة خاطفة لا يمكن الإختبار منها، وقبل أن تعرف فريسبته ما يحدث لها تكون مخالبه الأشبه لاخطاطيف قد حملتها وصعدت بها إلى السماء.

أقدار الناس أشبه بالأنهار تتعرض للمد والجزر/ حين يأتي المد تفيض عليهم الثروة والحظ / وحين ينحسر تتعثر سفينة حياتهم / وتضرب بعمق في الضحالة والبؤس.

القانون رقم (36)

احتقر الأشياء التي لا تستطيع امتلاكها: فتجاهلها أفضل انتقام

الحكمة : الإنتباه لمشكلة تافهة يبرزها ويعطيها أهمية ويتحدد حجم عدوك بما تبذله له من اهتمام، وغالبا ما تسوء الاخطاء التي ترتكبها بقدر ما تبذله من جهود لتصحيحها. دع الأمور تصحح نفسها، وإن كنت تريد شيئا ولم تستطع أن

تحققه أظهر احتقارك له، فمكانتك تزداد بقدر ما تظهره من ترفع.
تذكر: أنك انت من تختار أن تدع الأمور تزعجك، ويمكنك أيضا أن تختار أن تتجاهل من يعاديك وأن تنظر له باحتقار وتظر له أنه لا يستحق اهتمامك. تلك خطوة قوية لأن ما لا تستجيب لك لا يستدرجك إلى ردود فعل عبثية، ولن تنجرح في ذلك كرامتك. أفضل درس تؤدب بها بعوضة تزعجك هو أن لا تعطيها اهتماما، وإن كان من الصعب أن تتجاهلها ، يمكنك أن تتآمر سرا للتخلص منها، دون أن ترتكب أباد خطأ إعطاء حجم أكبر لحشرة مزعجة سوف ترحل عنك أو تموت لوحدها.
إن وجدت نفسك قد استدرجت لإهدار الوقت والجهد في مثل هذه الصغائر فليس عليك ان تلوم إلا نفسك. تعلم ان تستخدم سلاح الإزدراء وأن تتجاهل كل من لا يستطيع أن يشكل لك تهديدا على المدى البعيد.
اهتمامك بأي شخص يجعلك شريكا له في نوع ما من العلاقة، ويجعلك تتحرك مع كل فعل أو رد فعل يقوم به، وبذلك تخسر المبادرة.
انتباهك للآخرين حتى وإن كان لقتالهم يضعك تحت تأثيرهم.
استخدامك لسلاح التجاهل يمنحك سطوة كبيرة، لأنه يجعلك تتحكم في شروط الصراع، ويجعل الحرب تنطلق وتستمر بشروطك. وذلك هو التهيؤ الأفضل لإظهار السطوة.
قال إدريس شاه: الرجل : اركله وأهنه وقد يسامحك ويغفر لك..لكن لو تجاهلته فسوف تثير حتما كراهيته وعداءه لك.
مفاتيح السطوة: غالبا ما يؤدي تحكم الرغبة إلى تأثيرات عكس التي تشتهيها.
رغبتك في امرأة يجعلك تتبعها وتميل للتواجد في أي مكان تذهب إليه ويولد لديها الرغبة في التملص منك.
إظهارك لإهتمامك بشخص ينفره منك، لأن قوة رغبتك واهتمامك بالآخرين يجعلهم يشعرون بالتوجس وأحيانا بالخوف. وعدم قدرتك على التحكم برغباتك يظهرك للناس ضعيفا وتافها وبائسا.
عليك ان تدير ظهرك لمن ترغبها وأن تتجاهلها وتبدي لها أنك تزهدها. هذا سيجعل من تريد لفت انتباهها تشتاط غضبا، وترغب في لفت انتباهك اهتماما بك أو انتقاما منك. إن كان السبب هو الإهتمام فمعنى ذلك أنك قطعت الشوط الاول من اغواء من تريد، أما إن رغبت في الإنتقام منك وتلقينك درسا فستكون بذلك قد شوشت تفكيرها واستدرجتها للعب بطريقتك.
الترفع سمة الملوك، فما يلتفت اليه الملك يأخذ شرعية وحضورا وما يتجاهله ويدير له ظهره يبدو وكأنه انمحى من الوجود.
فعليك أن تظهر للناس من آن لآخر أن حياتك لن تتأثر بفقدانهم.
إن كان التجاهل يعزز سطوتك، فبالمقابل فزيادة الإهتمام تضعفك، فاهتمامك الزائد بعدو تافه يجعلك تافها، وبمرور الوقت على عدائك له يزداد قدره وتعلو مكانته.
تتملكنا كثيرا الرغبة في تبرير أخطائنا، ولكن كلما بذلنا جهدا في المحاولة نجد في الب الاحوال أن الامور تزداد تعقيدا، ويكون من الحكمة أحيانا أن

نتجاهل هذه الاخطاء تماما.
عليك بدلا من التركيز العبثي على المشكلات وتعقيدها بإظهار مدى خوفك من نتائجها وتأثرك بما تسببه لك من معاناة أن تتعامل معها بترفع المترفين وأن لا تتنازل للاعتراف حتى انك ترى في الأمر مشكلة. وهناك طرق كثيرة لتنفيذ هذه الاستراتيجية:
1) هناك طريقة العنب الحامض : تعني أنه حين يكون لديك رغبة في شيئ وتعرف أنك لن تناله لا تظهر للآخرين تلهفك عليه بل تتعامل وكانه لم يستهوك أبدا.
حين يهاجمك شخص ادنى منك قلل انتباه الناس له بأن تظهر لهم وكأنك لم تلاحظ حتى وجوده، بأن تشيح بوجهك بعيدا أو تجب سؤاله بأدب وكانك لم تنتبه لفظاظته.
حين تلجأ للأعذار والتبريرات تحرك لدى الآخرين غضبهم الكامن والمكبوت ويسوء موقفك أكثر، لذلك من الحكمة أن تفعل عكس ذلك تماما.
تذكر ان أقوى استجابة لإزعاجات التافهين ومن لاشأن لهم هي أن تتجاهلهم وتترفع عن الإنتباه لهم، فلا تظهر أبدا أن أيا مما يستفزك به الآخرون يؤثر فيك أو يهينك لانك بذلك تحقق ما ارادوه لك.
الصورة: الجرح الصغير
إنه صغير لكنه يؤلمك ويزعجك، وتبذل جهدا لعلاجه بمختلف أنواع الادوية، ويضيع وقتك وأنت تشكو وتحكه وتزيل قشرته. ولا يفيد معه الاطباء بل يحولونه من جرح بسيط إلى مشكلة خطيرة . لكن لو تركته لحاله فإن الوقت يشفيه ويريحك من ألمه.
تعلم كيف تستخدم سلاح التجاهلوالترفع، فهو الأسلوب الأكثر تهذيبا للإنتقام، لأن هناك الكثيرين الذين لم نكن لنعرف عنهم شيئا لو أن خصومهم من المشاهير لم ينتبهوا لهم أو يولوهم الإهتمام.
أسوأ انتقام هو أن تدفن خصومك في غياهب النسيان، وأن تتركهم يتحللون في تفاهتم وعدم التفات الناس اليهم (بالتسار جراتسيان)

القانون رقم (37)
تعلم دائما كيف تبهر العيون

الحكمة: استخدم الإبهار والرموز في المظهر والأداء، هذا يعطيك هالة من السطوة تأخذ بألباب كل من يراك. عليك أن تصنع لنفسك جوا احتفاليا مليئا بما يخطف الأبصار ويفرض حضورك. انبهارهم بك سيعميهم عن طبيعة تحركاتك من أجل السطوة.

يمكنك ان تسخر الإنطباعات لصالحك، بأن تتقن صورة بصرية متكاملة تمنحك وضعا جديدا.
مفاتيح للسطوة:
دفاعك عن رأيك بالكلمات يعرضك لمخاطر لأن الكلمات لاتصيب دائما هدفها، فالكلمات التي يستخدمها الآخرون لإقناعنا قد توحي لدينا بمعان أخرى، وحين نتفكر بها قد تؤدي بنا إلى مواقف عكس التي كان يريدها قائلوها. كما أنه قد يتصادف أن تشعرنا بعض الكلماتهم بالإهانة لأنها تصير لدينا تداعيات لا يعرفها المتحدث.
لكن ما نراه يصل إلى غرضه دون أن يدخل في متاهة الكلمات، فهو يثير مشاعرنا فورا ولا يترك مجالا للتفكير والتشكك. إنه كالموسيقى التي تصل الينا دون حاجة للعقلانية والمنطق.
تذكر أن الكلمات تضعك في موقف الدفاع، فمحاولتك لتبرير سطوتك وقدراتك يشكك الناس فيها. أما المشاهد والإنطباعات فتفرض نفسها كأمر واقع. الكلمات تؤدي إلى الجدل والإختلاف أما المشاهد المبهرة فتجمع الناس على انطاباعات مشتركة، وهي لازمة للسطوة.
اعتن دائما بإعداد مظهرك وأشيائك كأنك ترسم لوحة، فالألوان لها تأثيرات رمزية كبيرة.
المشاعر تتأثر كثيرا بما نراه.
يتأثر الناس كثيرا بالمظاهر السطحية للأشياء....وعلى الأمير دائما أن يخصص أوقاتا من السنة لشغل أذهان الناس والتسريه عن واقعهم بالإحتفالات والمشاهد المبهرة.

القانون رقم (38)
اقتنع بما تريد وتصرف بما يريده الآخرون

الحكمة: اظهارك للإختلاف عن الشائع بالتصرفات والأقوال وترويجك لأفكار مستحدثة وغريبة عن مجتمعك يشعر الناس بأنك تحتقرهم وتتعالى عليهم، ويجعلهم يبحثون عن الوسائل لتدميرك. الأأمن هو أن تندمج مع الناس وتظهر احترامك لتقاليدهم. لا تظهر أفكارك المتحررة والمتقدمة إلا لخواص أصدقائك ومن يمكنهم تقدير عبقريتك.
امتنعت لفترات طويلة عن قول ما أؤمن به، وأقول ما لا أصدقه. وإن حدث أحيانا وقلت الحقيقة كنت أحرص على وضعها وسط الكثير من الأكاذيب حتى لا يستطيع أحد أن يكتشفها.
مفاتيح للسطوة:
نلجأ جميعا إلى الكذب وإلى اخفاء مشاعرنا الحقيقية أحيانا لأنه يستحيل علينا اجتماعيا أن نبوح بكل ما يجيش في صدورنا ، فمن فترة مبكرة من اعمارنا نتعلم أن نقول للغضوبين ومن لديهم خور في أنفسهم ما يريدون سماعه حتى لا

نحرجهم ونستفزهم. نحن جميعا نؤمن من داخلنا بما نريد ولكن من الخارج نرتدي الأقنعة التي تجعل الناس يقبلونها بينهم.
السبب على فشل البراهين العقلانية على تغيير قناعات الناس هو ان أغلبهم يحملون أفكارهم وقيمهم كما ورثوها دون ان يفكروا فيها وتتكون لديهم مشاعر نحوها بمرور الوقت ومشاركتها مع من يحبونهم، ولذلك لا يرغب الناس في تغيير ما اعتادو عليه وحين يحرجهم أحد بالبراهين أو بالتصرفات يشعرون بالغضب والرغبة في الإنتقام.
يتعلم من يتحلون بالحكمة ومهارة التعامل أن من المكن لهم أن يتصرفوا ويتكلموا حسب المعايير السائدة دون أن يكون عليهم الإقتناع بها من داخلهم.
الصورة: الخراف السوداء:
ينبذ أفراد القطيع الخراف السوداء لأنهم لا يعرفون يقينا إن كانت هذ الخراف بالفعل منمهم.

القانون رقم (39)
عكر المياه لتصطاد السمك

الحكمة: الغضب والإنفعال من الأخطاء الإستراتيجية الخطيرة التي تفقدك مكانتك عليك أن تلتزم دائما بالرزانة والموضوعية. لكن عليك إن استطعت أن تغضب عدوك وتفقده أعصابه بينما تحتفظ أنت بهدوئك ووقارك لأن ذلك سيمنحك تفوقا كبيرا عليه. واجه عدوك بكل ما ترى أنه يهدد كبريائه حتى يفقد اعصابه ويمكنك حينها أن تحركه كالدمية.
تذكر أن الهياج والغضب لا يردع الآخرين ولا يكسبك ولائهم، ولا يأتي بشيء إلا أن يشك الناس في ثباتك وسطوتك، ويظهر ضعفك. وتكرار هذه النوبات ينذر بانتهاء مكانتك.
تلك هي خلاصة القاعدة: حين تكون المياه راكدة سيتوفر لدى خصومك الوقت والحيز للتآمر وسيكون لديهم المبادرة والتحكم، لذلك عليك أن تحرك الماء الراكد لإجبار السمك على الصعود للسطح.
ادفع خصومك قبل أن يتوفر لديهم الوقت للأستعداد ولا تترك المبادرة في أيديهم، وأفضل طريقة لفعل ذلك هي أن تتلاعب بالمشاعر التي لا يمكنهم التحكم بها مثل الكبرياء والحب والكره والبغض

قال صن تسو:" على الحاكم ألا يجهز جيوشا أبدا بدافع الغضب، وعلى القائد ألا يدخل حربا لمجرد الأنتقام".
مفاتيح للسطوة:
غالبا ما ينظر الناس للأشخاص الغضوبين بنوع من السخرية لأن ردود فعلهم لا تتناسب عادة مع المواقف التي تسببها، ولأنهم يبالغون في أخذهم للأمور على

محمل الجد وفي تقديرهم للإهانات التي تعرضوا لها. هؤلاء الأشخاص يكونون شديدي الحساسية لأي استخفاف ويأخذون الامر بشكل هزلي على أنه يستهدفهم شخصيا والأكثر هزلية هو انهم يعتقدون أن تعبيرهم عن غضبهم يدل على قوتهم وبأسهم. الحقيقة عكس ذلك تماما: فالوقاخة والعراك ليسا القوة، بدل هما الدليل على الإحباط والعجز. قد يخشاك الناس مؤقتا حين تغضب ولكنهم في النهاية يفتقدون احترامهم لك ويدرك خصومك ان من السهل القضاء على شخص مثلك لا يتحكم بنفسه.

الأنسب ليس هو أن تكبت غضبك وانفعالاتك، لأن الكبت يستنفذ الطاقة ويدفع الإنسان لإرتكاب مزيد من الحماقات، بل عليك أن تغير نظرتك للأمور: أن تدرك أنه لا شيء في لعبة السطوة أو في التعاملات الإجتماعية يكون شخصيا.

كل حدث محكوم بسلسلة من الأخداث التي تسبقه بوقت طويل، وغالبا ما يأتي غضبنا ليس بسبب الموقف الحالي بل بسبب مشكلات أثرت فينا أثناء الطفولة مثل تعامل الوالدين وغيرهم معنا وبسبب الإحباطات والحسرات التي عانينا منها.

غالبا ما نعتقد أن شخصا مت هو سبب ما نشعر به من غضب ولكن في الحقيقة أن الأمر غالبا ما يكون أكثر تعقيدا من ذلك بكثير ويتجاوز ما فعله أي شخص معين ضدنا.

فإن رأيت مثلا أن شخصا يشتاط غضبا ويتجاوز في استجابته مافعلته له، ذكر نفسك أن غضبه لا يختصك حصرا وأن السبب أكبرمن ذلك ويعود للكثير من الجراح في طفولته والتي لا تعرف عنها شيئا والتي لا يجب عليك أن تزعج نفسك بتفهمها.

وعليك أن تنظر لغضب من أمامك ليس على أنه ضغينة شخصية ضدك بل على أنه تحرك للسطوة أو كمحاولة للتحكم بك...الخ.

هذا التغير في نظرتك للأمور سيسمح لك أن ترى المجريات بوضوح ويوفر طاقتك للفعل والتحرك ، وبدلا من أن تستهلك نفسك في الرد على الإنفعالات للآخرين سترى أن فقدانهم للتحكم يفيدك: ستحافظ أنت على أعصابك وسلامة تفكيرك بينما يفقدون هم أعصابهم.

الغضب يقلل خياراتك وبدون الخيارات المناسبة لا يمكنك أن تمتلك السطوة.

وبمجرد ـن تدرب نفسك على النظر لكل ما يحدث لك على أنه لايمسك شخصيا وأن تتحكم بإنفعالاتك تجاه كل ما تواجه تكون قد وضعت نفسك في الموقف الذي يسهل لك الحصول على سطوة كبيرة لأنه سيمكنك من التحكم بمشاعر الآخرين والتأثير في تصرفاتهم.

الصورة: بركة الأسماك

حين يكون الماء راكدا تغوص الأسماك مطمئنة إلى القاع، لكل حين يتحرك الماء بقوة يصعدون إلى السطح وحين تحركه بقوة أكبر تغضبهم فيتحركون على غير هدى ويعضون ما قد يجدونه في طريقهم. ومنه الطعم والسنارة الذين اعددتهما لهم.

حين يكون خصمك حاد المزاج اعمل على ان تستفزه، وإن كان مغرورا شجع اعتزازه الزائف بنفسه.....البراعة في جعل خصمك يتحرك هي أن تصنع الموقف الذي يغري خصمك بالتحرك. القائد البارع يستدرج خصمه بالطعم المناسب وبعدها يهاجمه

بضربات متقنة.

القانون رقم (40)
احتقر الغذاء المجاني

الحكمة: احذر مما قد يعطى لك مجانا لأن ذلك قد يكون وسيلة لخداعك أو لإحراجك وإلزامك أخلاقيا. تحرر من هذا العبء وادفع بسخاء ثمن كل ما ترى له قيمة، ولا تبخل لأن البخلاء لا يحققون السطوة أبدا. كن سخيا وأنفق من مالك بحرية لأن السخاء هو سر السطوة وقلبها النابض.
في عالم السطوة عليك أن تحكم على أي شيء بثمنه، لأن لكل شيء بالفعل ثمن.
وما يوهب لك مجانا غالبا ما يكون له ثمن نفسي - مثل اشعارك بالواجب تجاه من يقدم اليك الهبة وتنازلك عن مستوى معين لما تطلبه في التعمل معه، والخور الذي تأتي به التنازلات.
ويحرص اصحاب السطوة على أهم شيء لديهم وهو استقلالهم في اتخاذ القرار والفرصة للمناورة بحرية بدفعهم للثمن كاملا أن ذلك يحررهم من التعقيدات والمشاكل.
" حين تريد أن تأخذ عليك أن تعطي أولا". فمنحك هدية ملائمة لشخص تجعله يشعر بالواجب تجاهك، كما ان السخاء يلين نفوس الناس ويجعلهم أسهل للخداع. وحين يشتهر عنك الكرم والسخاء ستنال اعجاب الآخرين وتجعلهم لا يشعرون بالعاب السطوة التي تقوم بها.
هناك أناس لديهم رغبة مدمرة تمنعهم من انفاق المال، وهؤلاء على العكس تماما من أصحاب السطوة وعليك أن تتعلم لتكتشفهم لتبعد تأثيراتهم السامة عن حياتك، وأهم أنواعهم:
1) حيتان الجشع: هؤلاء الذين لا يرون اي جانب انساني للمال، يتصرفون بقسوة وبرود ولا يرون في تعاملاتهم إلا الإنفاق والعائدات، ولا ينظرون للآخرين إلا كأدوات أو عوائق في طريق سعيهم لمزيد من المال (هؤلاء غالبا ما يكونون صيدا سمينا للمحتالين).
2) عبيد المساومة: أصحاب السطوة يحكمون على الأشياء بثمنها لكن الثمن لا يعني المال وحده ولكن أيضا راحة البال والحفاظ على الوقار وهوبالضبط ما لا يستطيع عبيد المساومة أن يفعلوه. هؤلاء الأشخاص يقضون معظم أوقاتهم يبحثون عن أرخص سعر، هؤلاء الاشخاص ممكن أن يصيبوك بالعدوى فاحذرهم
3) الساديون: يتعامل الساديون بالمال بدناءة شديدة ويستخدمونه لإبراز سطوتهم على الآخرين.
السادي شخص يتصرف حين ينفق المال لشراء شيء وكانه امتلك حق تعذيب البائع واهانته

4) الأسخياء بدون حساب: للسخاء وظائف محددة في لعبة السطوة وهي أنه يجذب اليه الناس ويلينهم تجاهك ويجعلهم حلفاء لك، لكن عليك أن تستخدم المال بشكل استراتيجي وتنفقه لغرض في ذهنك. أما الأسخياء بدون حساب فينفقون المال بسبب احتياجهم لحب الناس واثارة اعجابهم.
الاحمق وحده هو من يبخل حين يكون عظيما، ولا شيء يدمر سلطة أصحاب المناصب العليا أكثر من البخل، فلكي تكسب ود الناس عليك أن تقاوم حبك للمال وأن تقدم لهم الهدايا، لأنه كما يجذب المغناطيس الحديد تجذب الهدايا قلوب الرجال.

القانون رقم (41)
تجنب أن تحل محل رجل عظيم

الحكمة: يحترم الناس الأصل ويحتقرون التقليد. إن كنت أو ابنا لشخص عظيم سيكون عليك أن تبذل أضعاف جهده حتى لا تضيع صورتك في ظلاله. لا تلتزم أبدا بماض ليس من صنعك. أسس لهويتك الخاصة بتغيير مسار من سبقك. احتقر تراثه وادفنه معه حتى يمكنك أن تصنع ألقك المميز.
قال ميكافيللي:" حين أصبح الحكم وراثة أصبح الأبناء فاسدين لا يحاولون أن يحققوا ما حققه آباؤهم من مجد أو فضيلة، وشعروا أن ما يجب التنافس فيه هو الكسل والإنغماس في العهر والملذات.في بعض ممالك البنجال وسومطرة كان رعايا الملك يقتلونه بعد عدة سنوات من حكمه، وكان ذلك طقسا لتجديد الحياة في المملكة ولكي يمنعوا الملك من الطغيان والسطوة.
الماضي يمنع البطل الشاب من صنع عالمه الجديد ويجد مفروضا عليه أن يستمر في فعل ما كان يفعله الأب حتى بعد موته.
السطوة هي أن تملأ بالجديد الفراغ الي خلفه زوال سطوة الماضي، وحين تزيح عن كاهلك بطريقة ملائكة الصورة التي صنعها أبوك ستجد مساحة كبيرة لخلق نظامك الجديد.
لكي تؤكد على المسافة التي تفصلك عن سابقيك وتعلن التغيرات للجمهور عليك أن تستخدم الرموز.
أحيانا تظن أنك انفصلت عن أبيك أو سلفك ثم تجد أنك كلمت تقدمت في العمر تصبح أقرب وأقرب من الأب الذي كنت دائما تتمرد عليه.
الصورة : الأب
يلقي بظله ثقيلا على أبنائه ويستعبده بالماضي لفترة طويلة بعد موته ويسحق أرواحهم المتطلعة لإكتشاف الجديد. ويدفعهم للسير على نفس خطاه، وحيله لإستدراجك كثيرة وعليك أن تتخلص من تأثيره عند كل مفترق طرق وتتخلص من ظله الثقيل عليك.

احذر من أن تحل محل رجل عظيم، فيكون عليك أن تبذل أضعاف جهده لتتفوق عليه. كما أن الناس ينظرون لمن يتبعون خطوات غيرهم، وكأنهم نسخة مقلدة ولن يستطيعوا أن يرفعوا عن كاهلهم هذا العبء.
يندر أن يبحث الناس عن الطرق الجديدة للتفوق والشهرة، لذلك ستجد أن هناك الكثير من الطرق أقل ازدحاما بالمنافسين. ربما تراها طرقا شائكة لكنها تكون السبل المختصرة لتحقيق المجد.

القانون رقم (42)
اضرب الراعي تتفرق الغنم

الحكمة: ستجد دائما وراء الإضطرابات الكبيرة شخصا واحدا حاقدا ومتغطرس يستطيع أن يعدي الآخرين بأحقاده. إن تركت هؤلاء أحرارا سينشرون سواد قلوبهم بين الناس. لا تنتظر حتى تتفاقم المشكلات التي يسببونها ولا تحاول أن تستميلهم أو تسترضيهم لأنك لن تستطيع. أبعد تأثيرهم بالتخلص منهم أو بعزلهم عن الناس. اضرب الراعي الذي سبب المشكلة وسوف يتشتت ما تجمع حوله من الخراف.
في الماضي كنا نرى أمما يتحكم بأمرها ملك وبضع وزراء، ولم يكن يملك السطوة سوى رجال البلاط. لكن مع التقدم وانتشار الديمقراطية انتشرت السطوة وأصبحت في يد كثيرين.اكتشف الدكتور ميلتون أثناء ممارسته للعلاج الأسري أنه دائما ما يوجد شخص محدد داخل الأسرة هو الذي يثير فيها الفوضى والإضطراب ، وكان يقوم بعزل المحرض أو مثير المشكلات بأن يبعده في جلسته عن الآخرين ببضع أقدام، بالتدريج كان أعضاء الأسرة يدركون أن هذا الشخص المعزول هو مصدر ما يواجهونه من مصاعب.
بمجرد أن تتعرف على المحرض وتلفت اليه أنظار الآخرين تكون قد حققت انجازا كبيرا من العناصر الأساسية في أي لعبة استراتيجية هي أن تعزل قوى الخصم:
ففي الشطرنج تحاول أن تحاصر الملك. وأفضل الطرق لعزل الخصم هي أن تقطع بينه وبين قاعدة سطوته.
إن الحكمة فب ضربك للراعي أن ذلك يخيف الخراف ويخضعهم لك بشكل أكبر مما تتخيل.
إن أردت قوسا خذ الأقوى، وإن أطلقت سهما فليكن الاطول، ولكي تضرب الفارس صوّب على الفرس وإذا أردت أن تبيد عصابة اقتل الرئيس لأن من الصعب ان تقتل الجميع.

القانون رقم (43)
لا تأخذ الناس بالقهر بل بالتودد والإقناع

الحكمة: الطغيان وقهر الناس حتما في النهاية. تعلم استدراج لآخرين لفعل ما

تريد. من تستدرجه بالإغواء يظل تابعا مخلصا لك. يتطلب الإغواء أن تفهم نفسية ونقاط ضعف من تتعامل معهم. ليّن مقاومتهم بالتلاعب بمشاعرهم وبكل م يرغبهم ويرهبهم. تجاهلك لمشاعر أتباعك ينمي داخلهم الحقد والكراهية ضدك.
خذ وقتك لتتعرف على مشاعر من تتعامل معهم ونقاط تأثرهم النفسية، ولتعلم أن استخدام القوة يزيد مقاومة الآخرين أما القلب فهو المفتاح للوصول إلى معظم الناس: لأن معظمنا كالاطفال تحكمنا مشاعرنا. ولكي تليّن قلوب من تتعامل معهم عليك أن تستخدم الشدة والتسامح بالتبادل، حرك مخاوفهم لكن لاتنس أن تثير فيهم مشاعر الحب والحرية والعائلة وغير ذلك، وبمجرد أن يخضعوا لك ستجدهم حلفاء لك يناصرونك بقوة طوال حياتهم.
مفاتيح السطوة:
في لعبة السطوة ستجد حولك دائما اناس لا يهمهم مساعدتك إلا إن كان ذلك يعود عليهم بالفائدة، وإن لم يكن معك ما تعرضه عليهم فسوف يعاملونك بجفاء.
تذكر أن سر الإقناع هو تليين مشاعر الآخرين وتذويب جفائهم بلطف، افتنهم بسلاح مزدوج: أثر في مشاعرهم وتلاعب بأفكارهم.
أفضل طريقة لفعل ذلك و أن تصدم توقعات الآخرين، فحين تدف الناس لليأس وتتوقعهم يتوقعون اشد الألم والمعاناه ثم تمنحهم أي شيء يبهجهم أو يفرج عنهم مخاوفهم ويمنحهم الأمان تتحقق لك عليهم سطوة كبيرة.
يكفيك أن تظهر بعض اللفتات الرمزية حتى تكسب ود الناس وتعلقهم بك، فقيامك بعمل يوحي باهتمامك بهم وتضحيتك بذاتك من اجلهم ومشاركتهم ألمهم ومعاناتهم يجعلك قدوة ومثالا في أعينهم.
أسرع الطرق للأخذ بألباب الناس هو أن تبين لهم ما سيتحقق لهم من اتباع ما تدعوهم اليه، فالمصلحة هي أقوى الدوافع.
أفضل من يجيدون الأخذ بالألباب هم الفنانون والمفكرون ومن يستطيعون ان يصيغوا كلماتهم بشاعرية.
أخيرا عليك أن تتعلم اللعب بالأرقام وتعلم أن زيادة أعداد مؤيديك تدل على رسوخ سطوتك. وعليك أن تتخذ الحلفاء والأصدقاء من كل المستويات الإجتماعية وتأكد من أنه سيأتي عليك اليوم الذي تحتاج فيه لخدمات كل رجل فيهم.
الصورة: ثقب المفتاح
يبني الناس جدرانا تفصلهم عن الآخرين، لا تحاول أبدا أن تخترق هذه الجدران بالقوة لأن ذلك لن يفعل إلا أن يضع بينك وبينهم جدرانا جديدة. هناك أبواب داخل الجدران تنفذك إلى قلوبهم وعقولهم، داخل كل باب ثقب لإدخال المفتاح. ابحث عن الباب المناسب وسيسهل عليك الدخول اليهم.
أصعب خطوة في إقناع شخص هي أن تعرف ما يدور في قلبه لتنتقي الكلمات التي تناسبه. لهذا يتوجب على أي شخص يريد أن يكون مقنعا أمام العرش أن يتعرف على ما يسعد الحاكم وما ينفره، وما يتمناه وما يقلقه حتى يتمكن من الوصول إلى قلبه.

القانون رقم (44)
جرّد عدوك وأفقده اتزانه باستراتيجية المرآة

الحكمة: المرايا تعكس الواقع ولكنها أيضا تشوهه ولذلك فهي أدوات بارعة للمكر والخداع. استراتيجية المرآة هي أن تحاكي أفعال الآخرين لتشوشهم وترهبهم وتفقدهم تفكيرهم المتزن أو لتفتنهم وتشعرهم بأنك تفهم ما في أعماق نفوسهم أو لتلقنهم درسا يجعلهم يتذوقون مما جنت أيديهم. استراتيجية المرآة من الإستراتيجيات الفعالة للغاية والتي لا يفلت من سطوتها إلا القليلون.
المرايا الخادعة: حين ننظر في المرآة لا نرى غالبا إلا الصورة التي تريحنا وترضينا، ولا نحب أن ندقق حتى لا نرى التجاعيد والعيوب، لكن لو ركزنا مليا سنرى أنفسنا كما يرانا الآخرون أي كأشخاص مثلنا مثل غيرنا. هذا الشعور سيفزعك لأنه سيجعلك ترى نفسك من الخارج دون الروح والأفكار والمشاعر التي تميزك عن غيرك أي أنك سترى نفسك كشيء وليس ذات.
استراتيجية المرآة هي أن نحول أنفسنا لما يشبه المرآة التي يرى فيها الناس صورتهم التي تفزعهم أو تفتنهم.
الطريقة الأولى: تقليد أفعال الآخرين وتحركاتهم ورسم صورة لأنفسهم هزلية وخالية من الروح لنربكهم ونفقدهم اعصابهم.
الطريقة الثانية: أن يرى الناس فينا رغباتهم وتمنياتهم وذلك يغريهم ويجردهم من دفاعاتهم.
وفي كلتا الحالتين ستفقد الآخرين توازنهم سواء بالغضب أو الإفتتانحيث ستتاح لك القدرة على أن تتلاعب بهم أو تغريهم لما تريد. ولهذا التأثير سطوة كبيرة لأنه يتعامل مع اكثر المشاعر عمقا وبدائية لدى الإنسان.
في عالم السطوة هناك أربعة تأثيرات اساسية لاستراتيجية المرآة:

1) التأثير المحيّد: فحين تفعل ما يفعله عدوك وتتبع حركاته بأدق ما تستطيع فلن يتمكن من ادراك مقاصدك - لأن مرآتك ستعميه عن تحركاتك.
2) استراتيجية الظل: وهو ان تكون كالظل الذي يعكس كل حركة يقوم بها خصمك دون أن يراك. حيث يمكنك هذا من جمع المعلومات التي سوف تفيدك في تحييد استراتيجياتهم واحباط كل خطوة يقومون بها ، وهذا يمنحك فهما عميقا لعاداتهم وأساليبهم (استراتيجية المحققين والجواسيس)
3) التأثير النرجسي : وهي أن تنظر في أعماق الآخرين وتتعرف على اعمق رغباتهم وقيمهم وأذواقهم ومشاعرهم وتجعلهم يرونها فيك وكأنك صورة لأنفسهم تجسدت خارجهم.
تلك ببساطة هي القدرة على محاكاة الآخرين ليس جسديا ولكن نفسيا.
4) التأثير الأخلاقي: حين يظلمك الناس لن يفيدك أن تجادلهم أو تعاتبهم لأن ذلك لن يؤدي بهم إلا إلى المزيد من التبرير والعناد.
قال جراستيان (الحقائق غالبا ما تُرى ونادرا ما تُسمع) والتأثير الأخلاقي

للمريا هو أفضل طريقة يُظهر بها ما تريد للآخرين بالأفعال لا بالأقوال.، ويمكنك أن تعلمهم درسا بجعلهم يتذوقون مما جنت ايديهم.
التأثير الأخلاقي هو ان تقبد الآخرين في ما فعلوه ضدك بالضبط حتى تعلمهم بطريقة لن ينسوها مدى الألم والإيذاء الذي يسببه سلوكهم، أي أن تعمل كمرآة تظهر لهم الصفات التي عليهم أن يخجلوا منها في انفسهم وتريهم مدى حماقتهم وهمجيتهم. أغلب من يستخدمون هذه الطريقة هم المربون والمختصون النفسيون وغيرهم ممن عليهم التعامل مع السلوكيات السيئة واللاشعورية، وتلك هي مرآة المعلم.
سيفيدك كثيرا أن تتعلم كيف تعكس للآخرين سلوكهم بطريقة تشعرهم بالإحراج والندم.
5) تأثير التوهم : المرايا خادعة تماما وحين تنظر اليها يبدو وكأنك تنظر للعالم الواقعي رغم أنك لا تنظر إلا إلى لوح من الزجاج لا يعكس الصور على حقيقتها فكل شيئ يبدو في المرايا معكوسا.
تأثير التوهم هو ان تتصنع تقليدا متقنا لشخص أو مكان أو أي شيء بحيث يظنه الآخرون وكأنه الشيء الحقيقي، وتلك هي التقنية التي يستخدمها المحتالون لخداع الناس، ولها تطبيقات أخرى في كل المجالات التي تحتاج إلى التمويه والتنكر. وتلك هي مرآة المخادع.

القانون رقم (45)

ادع الناس للتغير ، ولكن لا تغير كثيرا في خطوة واحدة

الحكمة: كلنا نفهم نظريا ضرورة التجديد، لكن في الواقع وفي تعاملاتنا اليومية نتمسك بشدة بكل ما اعتدنا عليه. فرض التجديد يصدم الناس ويدفعهم للثورة. حين تكون حديث عهد بالسطوة أو غريبا عن مجتمعها يتوجب عليك أن تكوّن لنفسك قاعدة تدعمك، ويلزمك لذلك أن تحترم تقاليد رعاياك وبدون ذلك لن يتبعوك. إن رأيت أن التجديد لازما أظهره وكأنه تطور نابع بين الماضي والتراث.
لا تستهم أبدا بميل الناس للإستقرار والمحافظة على ما اعتادوا عليه، فذلك شعور مسيطر وعميق. لا تجعل افتتانك بفكرة يعمي بصيرتك: فكما لا تستطيع ان تجعل الناس يرون الامور كما تراها كذلك لن تستطيع ان تفرض عليهم المستقبل بتغيرات تؤلمهم لأنك بهذا لن تجني منهم إلا الإعتراض والتمرد.
إن رأيت أنه لا مفر من التغيير والإصلاح كن مستعدا للتعامل مع مقاومة الناس له واعمل على أن تظهر التغيرات وكأنها امتداد للماضي والمعتاد.
ضع بعض عسل المألوف في دواء التغيير ليحتمل الناس شرابه.
الدرس بسيط: الماضي له سطوة على الناس والذكريات تبدو دائما اعظم من الحاضر. حين تحطم للناس ما ألفوه تترك لديهم فراغا روحيا وشعورا بعبثية الحياة. وزوال ما يطمئن له الناس يولد فيهم الخوف . لا تحرك أبدا هذه

المخاوف واقتبس من الماضي مهما كان بعيدا الثقل والمشروعية لتجعل الحاضر الذي تصنعه يبدو لهم مريحا ومؤلوفا.
يقول ميكافيللي:" عليك أن تذكر دائما أن لا شيء أصعب ولا أخطر ولا أكثر عرضة للفشل من أن تضع للناس نظما وأعرافا جديدة".
مفاتيح للسطوة:
أنفس الناس مليئة بالتناقضات، أحد هذه التناقضات هو أنه بالرغم من حب الناس للتغير ومعرفتهم بأهمية الإصلاح لهم كأفراد أو مؤسسات ينزعجون ويتأففون إن مس التغيير أشخاصهم. يثقون بأن التغيير ضرورة وأن التغيرات تخلصهم من الملل والركود لكن في أعماقهم يتمسكون بشدة بالماضي الحقيقة أن الناس يؤيدون التغيير كفكرة أو شعار ولا تزعجهم التغيرات التي لا تمس الظاهر أما ما يهدد نظام حياتهم وعاداتهم المستقرة فيثير فيهم غضبا وامتعاظا عميقا.
من الإستراتيجيات الأخرى لتلطيف التغيير أن تعلن ظاهريا تأييدك واحترامك لقيم الماضي، وأن تبدو وكأنك متعصب للتقاليد وحينها لن يلاحظ الناس كم أن أفعالك تتناقض تماما مع ما تقول.
إن أصحاب السطوة هم من يتماشون تماما مع روح عصرهم، وأن الأفكار السابقة لعصرها لن يفهمها الناس وسيسوئون تفسيرها لأن ما لا يفهمه الناس يخيفهم ويربكهم.
لا تتحدى روح عصرك، وإن كان عصرك عصر فتن واضطرابات فستجتى الكثير من الالسطوة بالدعوة إلى الرجوع للماضي والتمسك بالتقاليد والثوابت. أما في فترات الركود عليك أن ترفع راية الإصلاح والتغير لكن بحرص وبتوقع لما قد يواجهك من اعتراض.

القانون رقم (46)
لا تبالغ في إظهار تفوقك ونعماءك

الحكمة: من الخطر أن يراك من حولك متميزا عليهم، والأخطر هو أن تظهر لهم خاليا من العيوب ونقاط الضعف. الحسد يولد في قلوبهم العداوة ومن الدهاء أن تظهر من آن لآخر عيبا لا يضرك في شخصيتك أو امكاناتك حتى تدفع عنك الحسد وتجعل الآخرين يرونك واحدا منهم أي انسانا له نقائص، فالله والموتى وحدهم هم من لا يخطئون.
يمكنك أن تحمي نفسك بسهولة من حسد الجماهير بأن تظهر لهم أنك تشاركهم طريقتهم وقيمهم وأن تتخذ حلفاء ممن هم أقل منك وأن ترفعهم إلى مراكز السطوة حتى تنال دعمهم حين تحتاجه، وأن لا تتباهى أبدا بثروتك وأن تتعامل مع الآخرين كأنهم أعلى منك مقدرة.

لا تكن ابدا من السفه لتظن أنك تثير اعجاب الآخرين حين تتباهى بالإمكانات التي تميزك عنهم، فإشعار الآخرين بدونيتهم يولد لديهم الإعجاب المرير والحسد الذي يأكل قلوبهم إلى أن يقوضوا سطوتك بطرق لا يمكنك تخيلها.
قال بلوتارك : " الحسد وحده من بين كل الرذائل وأمراض النفوس لا يستطيع أحد أن يعترف به".
مفاتيح للسطوة:
لا يحتمل البشر الشعور بالدونية والنقص، وحين نقابل شخصا يتفوق علينا في المهارة أو الموهبة أو السطوة نشعر غالبا بشيء من الإزعاج والتوتر لأن تفوقه يهدد احساسنا المتضخم بالذات، ويجعلنا نشعر بأن امكاناتنا متواضعة وأننا لسنا بالعبقرية التي نظنها في أنفسنا. لا يمكن لهذا الشعور أن يستمر دون أن يولد شيئا من البغض والحسد تجاه الشخص الذي يشعرنا بالدونية.
لكن الحسد مصيبته في ثلاثة أمور:
1) لا يسعد صاحبه ابدا ولا يدفعه لبذل الجهد لتحقيق ما حققه الشخص المحسود.
2) لا يمكن لصاحبه ان يزيحه عن صدره ويبوح به للآخرين لأن ذلك يجلب عليه احتقار من حوله.
3) الإعتراف بالحسد يكشف احساس الشخص بالدونية والنقص.
لذلك يظل الحسد دفين الأعماق الدنيا في النفس ويخرج في صورة غير مباشرة مثل البحث عن شيء تنتقد به المحسود أو أنه حقق سطوته بالغش والخداع. وإن لم تستطع تشويه سمعته تبالغ في مدحع وإطرائه وتلك طريقة أخرى للتعبر عن الحسد بطريقة غير مباشرة.
هناك عدة طرق تساعدك في التخلص من المشاعر الخبيثة والمدمرة للحسد:
1) تقبل فكرة ان هناك اشخاص يتفوقون عليك في شيء ما.
2) حين تتحقق لك السطوة عليك أن تعترف أن من تجاوزتهم وتفوقت عليهم يحسدونك، قد لا يظهرون ذلك ولكنه محتوم. 3) عليك أن تعترف أن من يحسدونك سيكيدون لك في الخفاء ويضعون في طريقك عوائق لن تراها.
من الصعب أن تستأصل الحسد من نفوس الناس إذا استقر داخلهم والأسهل أن تمنعه من البداية. عدم انتباهك لتصرفاتك هو الذي يثير الحسد ضدك، وبمجرد أن تتعرف على التصرفات والخصال التي تثير حسد الآخرين تمنع عن نفسك هذا الخطر الصامت الذي قد يدمرك ببطء.
أخطر اللحظات في عالم السطوة هي لحظة تحقيق نجاح أو ترقية او انتصار مفاجئ، لأن ذلك سيثير ضدك حسد رفاقك السابقين.
السلطة السياسية بأي صورها تولد الحسد وأفضل طريقة لدفع هذا الحدس أن لا تظهر بمظهر الإنتهازية والطموح.
انتبه جيدا للتعبرات غير المباشرة عن الحسد، فمن يفرط في مدحك لا شك يحسدك. وكذلك من يفرطون في نقدك أو التشهير بك غالبا ما يفعلون ذلك بدافع الحسد فلا تتورط معهم في صراعات تقلل منك. انتقم من هؤلاء الحاسدين جميعا بتجاهل وجودهم وتفاهاتهم. اقتباس (أظهر من آن لآخر نقيصة في شخصيتك لا تضرك، لأن

العيب الذي يأخذه الحاسد على الشخص المميز أنه لا عيب له، ولذلك سوف يظل يتفحصك بعين الصقر بحثا عن العيوب لأن هذا هو عزاؤه الوحيد. لا تتركه يتخير السم الذي يؤذيك به بل أظهر له زلة مفتعلة في الذكاء او الحماسة ترضيه وتبعد عنك أذاه وتحفظ لك مجدك) جراتسيان.

القانون رقم (47)
لا تتجاوز ما خططت له - تعلم أن تكبح حماسك عند الإنتصار

الحكمة: لحظات الإنتصار غالبا ما تكون أخطر لحظات، فحماسة النصر قد تدفعك للغرور والثقة الزائدة وتجعلك تتجاوز الهدف الذي طلما سعيت لتحقيقه. هذا الشطط يخلق لك أعداء كثيرين لا تستطيع أن تهزمهم. لا تجعل النصر يفقدك عقلانيتك لأنك لن تجد بديلا من التخطيط الإستراتيجي العاقل والمتأني. حدد الأهداف لنفسك وحين تحققها لا تشتط أو تترك نفسك للغرور.
للسطوة إيقاعاتها وأنساقها الخاصة، ومن ينجحون فيها هم من يتحكمون بالأنساق ويغيرونها حسب ارادتهم ويربكون حسابات الآخرينويفرضون عليهم ايقاعهم.
تفسد نشوة النصر عليك هذا التحكم بطريقتين:
1) حين تجد أن نسقا محددا قد سبب لك النجاح تميل إلى تكراره وتحاول أن تستمر في نفس الإتجاه دون أن تتفكر عما إذا كان ما يزال يحقق لك أفضل النتائج.
2) يؤثر النجاح على تفكيرك ويصيبك بالحماس والشعور بأن لا شيء سيهزمك ويدفعك للقيام بتحركات قوية تقضي على ما حققته من نجاح.
الدرس هنا بسيط: الأقوياء يغيرون ايقاعهم وأنساقهم ومسارهم ويكيفونها مع متغيرات الموقف ويتعلمون الإرتجال، ولا يتركون نشوة الإندفاع تحركهم بل ينأون بأنفسهم ويتفكرون في خطواتهم التالية. من يتحقق لهم جولة من النجاحات قد تصيبهم نفرة ونوع من السعار، الذي قد يدفعهم للإقدام على تحركات خطرة.
غالبا ما يتطلب إيقاع السطوة التناوب بين القوة والمكر، فالإفراط في القوة يولد المقاومة والإفراط في المكر يجعل الناس يكتشفونه مهما كان بارعا.
ختاما فإن لحظة التوقف لها أهمية تأثيرية كبيرة لأن خاتمة الأمور تنطبع في الذهن كعلامة تعجب، ولا توجد لحظة افضل تأثيرا لإختتام الأقوال والأفعال من لحظة الإنتصار فإن تماديت بعدها يقل تأثيرك وفي النهاية قد ينتهي بك الامر إلى الهزيمة والخسران، وكما يقول المحامون " توقف دائما وأنت منتصر".
قال ميكافيللي:" على الجمهوريات والممالك أن تقتنع بالإنتصار لأن رغبتهم في تحقيق المزيد تؤدي عامة للخسارة . غطرسة الإنتصار تدفع أصحاب السطوة لوصف العدو بأوصاف مهينة وحقيرة ، وذلك يضللهم في أفعالهم كما في اقوالهم ، لأنه حين يستحوذ عليهم هذا الأمل الزائف يجعلهم يتجاوزون من خططوا له ويدفعهم للتضحية بالجيد الذي في متناولهم للأفضل الذي قد لا يكون في قدرتهم تحقيقه.

القانون رقم (48)
ساير الأحداث دائما ولا تتجمد في قالب محدد

الحكمة: جمودك على أسلوب محدد يمكن عدوك من رؤية تحركاتك وقراءة ما تخطط له ويسهل هجومه عليك. خطط لكل شيء مسبقا حتى ترى الأمور بوضوح لكن لا تسمح لأعدائك بفهم ما تفعله بالحفاظ على حراكيتك ومسايرتك للاحداث. ولتعلم أن الواقع لا يكون دائما يقينيا وأن القوانين تتخذ اشكالا جديدة. أفضل الطرق لحماية نفسك هي أن تبقى دائما كالماء متدفقا ولا تتخذ شكلا محددا. لا تراهن ابدا على الإستقرار او دوام الأحوال لأن كل شيء يتغير.
مفاتيح السطوة:
الناس يغيرون باستمرار الأعراف التي ورثوها عن آبائهم وهذا التغير يوحي بالحيوية والنشاط، وما لا يتغير يتجمد في قوالب محددة يوحي لنا بالموت ويولد لدينا رغبة في تدميره.
أصحاب السطوة غالبا ما يُظهرون في شبابهم قدرات ابداعية هائلة في ابتكار واقع جديد له اعراف اجتماعية مختلفة، ويكافئهم مجتمعهم المتعطش للتجديد بمنحهم السطوة. لكن غالبا ما تتعقد الامور لحقا حين يكبر هؤلاء ويميلون للجمود والحفاظ على ما تحقق لهم ويتخلون عن حلمهم بالتجديد .
بالنهاية يقول لهم الناس ارحلوا عنا واخلوا الساحة لآخرين غيركم أكثر شبابا وفتوة نشعر معهم بالأمل والإرتياح. تجمد أصحاب السطوة في قوالب الماضي يجعل استمرارهم هزليا كالثمار اليانعة التي آن لها أن تسقط.
لا تستمر السطوة إلا حين تكون مرنة. عدم الجمود لا يعني فقدان الهيئة، فلا يمكن لشيء أن يكون بلا هيئة.
تزداد حاجتك للمرونة بتقدمك بالعمر لأن الناس في كبرهم يميلون للجمود والتمسك بالطرق التي اعتادوا عليها.
لإن التكيف مع المواقف الجديدة يعني أن يكون لك رأيك المستقل وأن لا تخضع للنصائح التي يمليها عليك الآخرون.
إن أفضل شكل للتنظيم هو أن تظل مرنا ومسايرا للتغيرات، فطرق النصر لا تتكرر بل تتغير باستمرار...القوة العسكرية ليس لها تشكيل كما أن الماء ليس له هيئة دائمة : والقدرة على التكيف وتغيير الأسلوب مجاراةً للخصم هي ما نسميه العبقرية.

نهاية الملخص

من باب الاعتراف بحقوق الاخرين الملخص منقول من موقع لخصلي
وليس لنا في الحصالة الثقافية الا شرف اعداده و اخراجه ككتاب الكتروني وتنسيقه